



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - CCSA
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO - CADM

PLANO DE NEGÓCIO: ESPAÇO DA BELEZA E COSMÉTICOS

ALINE SILVA DE MORAIS

JOÃO PESSOA - PB
SETEMBRO 2019

ALINE SILVA DE MORAIS

PLANO DE NEGÓCIO: ESPAÇO DA BELEZA E COSMÉTICOS

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do Grau de Bacharelado em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal da Paraíba/UFPB.

Professor Orientador: Dr. Rosivaldo de Lima
Lucena

JOÃO PESSOA - PB

SETEMBRO 2019

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

M827p Moraes, Aline Silva de.

PLANO DE NEGÓCIO: ESPAÇO DA BELEZA E COSMÉTICOS / Aline
Silva de Moraes. - João Pessoa, 2019.
73 f. : il.

Orientação: Rosivaldo de Lima Lucena.
Monografia (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Plano de Negócio. I. Lucena, Rosivaldo de Lima. II.
Título.

UFPB/CCSA

ALINE SILVA DE MORAIS

PLANO DE NEGÓCIO: ESPAÇO DA BELEZA E COSMÉTICOS

Trabalho vinculado à área de Empreendedorismo apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração.

Data de aprovação: ____/____/____

Banca Examinadora

Prof. Dr. Rosivaldo de Lima Lucena (Orientador)

Universidade Federal da Paraíba (UFPB)

Prof. Me. Arturo Rodrigues Felinto (Membro Examinador)

Universidade Federal da Paraíba (UFPB)

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho de conclusão ao curso de Administração da UFPB, em especial ao meu professor e orientador Rosivaldo Lima de Lucena; aos meus avós, Maria e Genival, pelo grande incentivo que me deram (*in memoriam*); ao meu noivo, Thales, pelo grande apoio de sempre; e às amigas Irany e Thatiane que contribuíram para a realização deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a Deus pela força e coragem durante toda essa longa caminhada, pois sem Ele eu não teria conseguido. Agradeço ao meu noivo de forma especial e carinhosa pelo grande incentivo e apoio para eu alcançar meus objetivos. Aos meus avós Maria e Genival (*in memoriam*), que me ensinaram valores importantes para toda a vida, eles foram responsáveis pela maior herança da minha vida: meus estudos. Agradeço ao meu professor e orientador que teve um papel fundamental na minha vida acadêmica e para a realização deste TCC, que foi extremamente atencioso e prestativo. Agradeço aos meus familiares por sempre acreditarem em mim.

*“Quando penso que já cheguei ao meu limite,
descubro que tenho forças para ir além.”*

(Ayrton Senna)

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Layout da Planta – Espaço da Beleza e Cosméticos	22
Figura 2 - Layout 2 em 3D – Espaço da Beleza e Cosméticos	23
Figura 3 - Layout 3 em 3D – Espaço da Beleza e Cosmético	23
Figura 4 - Layout 4 em 3D – Espaço da Beleza e Cosméticos	24
Figura 5 - Procedimentos para abertura da loja.....	25
Figura 6 - Procedimentos pós-expediente	26
Figura 7 - Organograma da empresa	28

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Gênero	32
Gráfico 2 - Faixa etária	32
Gráfico 3 - Renda mensal	33
Gráfico 4 - Período de trabalho	33
Gráfico 5 - Uso de cosmético	34
Gráfico 6 - Frequência de uso de cosméticos	34
Gráfico 7 - Gasto por mês.....	35
Gráfico 8 - Local de compras	35
Gráfico 9 - Meio de comunicação	36

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Comparação entre os serviços oferecidos aos clientes e seus preços	19
Quadro 2 - Comparação entre a localização e o ambiente	19
Quadro 3 - Comparação entre atendimento e pagamentos.....	19
Quadro 4 - Estudo dos fornecedores	21
Quadro 5 - Atividades e responsabilidades	26
Quadro 6 - Qualificações necessárias	27
Quadro 7 - Análise SWOT	28
Quadro 8 - Preços dos produtos	38
Quadro 9 - Taxa de frete	42
Quadro 10 - Investimento fixo inicial (máquinas e equipamentos)	45
Quadro 11 - Investimento fixo inicial (móveis e utensílios).....	46
Quadro 12 - Investimento em mercadoria.....	46
Quadro 13 - Construção dos cenários	67

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	14
Tabela 2 - Dados do capital social.....	16
Tabela 3 - Indicadores financeiros.....	16
Tabela 4 – Estimativas de prestação de serviços e vendas	24
Tabela 5 - Prazo médio de recebimento de vendas.....	51
Tabela 6 - Prazo médio de compras.....	51
Tabela 7 - Necessidade média de estoques.....	51
Tabela 8 - Necessidade líquida de capital de giro (em dias)	52
Tabela 9 - Caixa mínimo	52
Tabela 10 – Capital de giro (resumo)	52
Tabela 11 - Investimentos pré-operacionais	53
Tabela 12 - Investimento total	53
Tabela 13 - Fonte de recursos	54
Tabela 14 - Estimativa de faturamento mensal	54
Tabela 15 - Custo de comercialização	58
Tabela 16 - Custo mão de obra	59
Tabela 17 - Custos com depreciação	59
Tabela 18 - Despesas operacionais mensais	60
Tabela 19 - Custo da mercadoria vendida	61
Tabela 20 - DRE	65

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	13
1.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio	14
1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	14
1.3 Dados do empreendimento.....	14
1.4 Missão, visão e valores da empresa	15
1.4.1 Missão.....	15
1.4.2 Visão	15
1.4.3 Valores.....	15
1.5 Setor de atividade.....	15
1.6 Forma jurídica	15
1.7 Enquadramento tributário.....	15
1.7.1 Âmbito federal.....	15
1.8 Capital social	15
1.9 Fonte de recursos	16
2. ANÁLISE DE MERCADO.....	16
2.1 Estudo dos clientes	16
2.1.1 Público-alvo.....	16
2.1.2 Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)	17
2.1.3 Área de abrangência (onde estão os clientes?)	17
2.2 Estudo dos concorrentes.....	17
2.3 Estudo dos fornecedores.....	20
3. PLANO OPERACIONAL	21
3.1 Layout ou arranjo físico.....	21
3.2 Capacidade instalada.....	24
3.2.1 Capacidade máxima de serviços e comercialização	24

3.2.2. Capacidade máxima de produção de serviço.....	24
3.3 Plano operacional.....	25
3.3.1. Planejamento de atividades	25
3.3.2 Atividades e responsabilidades	26
3.4 Necessidade de pessoal.....	27
3.5 Estrutura organizacional	27
4. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	28
4.1 Análise da matriz F.O.F.A.	28
4.2 Estratégia para os pontos negativos (ação corretiva)	30
5. MERCADO.....	30
5.1 Situação do mercado de beleza e cosméticos	30
6. RESULTADO DA PESQUISA DE MERCADO	31
7. PLANO DE <i>MARKETING</i>	36
7.1 Produtos e serviços.....	36
7.1.1 Produtos	36
7.2 Serviços	37
7.2.1 Cortes.....	37
7.2.2 Coloração	37
7.2.3 Selagem.....	37
7.2.4 Tratamentos e hidratação.....	37
7.3 Preço.....	38
7.4 Estratégias promocionais	44
7.4.1 Redes sociais.....	44
7.4.2 Amostra grátis	44
7.4.3 Serviços agregados a produtos	44
7.4.4 Cursos.....	44
7.4.5 <i>Merchandising</i>	45

7.5 Estrutura de comercialização	45
7.6 Localização do empreendimento	45
8. PLANO FINANCEIRO	45
8.1 Estimativa de investimentos fixos	45
8.2 Caixa mínimo	50
8.3 Investimentos pré-operacionais	53
8.4 Investimento total	53
8.5 Estimativa do faturamento mensal	54
8.6 Custo de comercialização	58
8.7 Custo mão de obra	59
8.8 Custos com depreciação	59
8.9 Custos fixos operacionais mensais	60
8.9.1 Custo da mercadoria vendida	61
8.10 Demonstrativo dos resultados	65
9. INDICADORES DE VIABILIDADE FINANCEIRA	65
9.1 Ponto de equilíbrio	65
9.2 Lucratividade	66
9.3 Rentabilidade	66
9.4 Prazo de retorno do investimento	67
10. CONSTRUÇÃO DOS CENÁRIOS	67
10.1 Cenário otimista	68
10.2 Cenário pessimista	68
11. DECISÃO GERENCIAL	68
REFERÊNCIAS	70
APÊNDICE	71

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A empresa *Espaço da Beleza e Cosméticos* chegará com um conceito inovador no ramo do mundo da beleza. Buscando novidades neste segmento, a empresa oferecerá um grande *mix* de produtos de melhor qualidade no mercado, contando com os melhores fornecedores nas mais variadas marcas de produtos de beleza. Preocupada com a satisfação de nossos clientes, a loja também irá dispor de serviços que serão agregados ao valor de alguns produtos a fim de sempre oferecer benefícios aos nossos clientes. Iremos realizar ações de demonstração de produtos ou sessões de beleza, assim o público terá experiência real com o produto.

Além disso, a equipe tirará dúvidas de uso, fará o cliente conhecer os benefícios do produto de forma prática e desenvolverá maior interesse pela aquisição do que a loja disponibilizará. A vantagem em oferecer esses produtos e serviços é que os clientes desfrutarão de um espaço moderno, confortável, aconchegante e com toda infraestrutura necessária para a realização de uma compra e usufruto de nossos serviços. O compromisso do empreendimento é a excelência na prestação de serviços e na venda dos produtos, visando sempre à satisfação de nossos clientes, por isso nossa equipe contará com um time de profissionais com capacitação e qualificação. Sabemos que, atualmente, um atendimento personalizado é um grande diferencial, assim a empresa possuirá vários canais de comunicação com os clientes. Em todos os canais, o cliente receberá um atendimento diferenciado sobre qualquer tipo de dúvida em relação aos produtos, aos prazos, às compras, às parcerias e às reclamações.

Temos uma equipe preparada para este atendimento. Pensando em satisfazer nossos clientes da melhor maneira possível, foi desenvolvido um *site* para a venda dos produtos, tudo para proporcionar facilidade na compra, na visualização, na navegação e ainda contemplaremos o consumidor com diversas formas de pagamento, tudo isso no conforto da sua casa, trabalho, ou onde quer que esteja. Com o fim de fidelizar nossos clientes, todos os pedidos realizados em nosso site serão entregues no local escolhido no ato da compra no prazo determinado para a entrega. O mercado de beleza e cosméticos cresce a cada ano, e o Brasil é um dos países que mais consome produtos dessa área. Então, sabemos que os produtos são de uso garantido pelos brasileiros.

Tabela 1

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	7,99 % a.a.
Rentabilidade	30,03 % a.a.
Prazo de retorno do investimento	39 meses
Ponto de equilíbrio (PE)	R\$30.328,31

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

1.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio

Neste capítulo serão apresentados as principais informações sobre o novo empreendimento necessários para entendimento do novo negócio.

1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Perfil:

Aline Silva de Moraes, residente na Rua Nossa Senhora da Assunção, 128, Ernesto Geisel/ João Pessoa-PB, tem 26 anos e é graduanda do curso de Administração. Já atuou na área administrativa com experiência nas áreas de logística e recursos humanos, em empresas multinacionais. Experiente na condução de equipes de trabalho a partir do estabelecimento de metas. Sempre se interessou pela área de empreendedorismo e passou a adolescência planejando como seria sua primeira loja. Ao longo da sua vida acadêmica, visitou diversos eventos de administração, gerência e empreendedorismo. Perto de se formar no curso de Administração, sonha em montar seu próprio negócio. Assim, resolveu usar os conhecimentos que adquiriu ao longo da graduação para realizar esse objetivo. Agora, seu foco é usar suas ideias para tornar seu sonho possível.

Atribuições da Empreendedora

As responsabilidades de Aline serão, inicialmente, sobre os setores de gerência, recursos humanos, *marketing* e finanças. Aos poucos, com o desenvolvimento do negócio, planeja-se aumentar a equipe para dividir melhor essas responsabilidades.

1.3 Dados do empreendimento

Nome da Empresa Espaço da Beleza e Cosméticos.

CNPJ/CPF 51.856.538/0001-13

1.4 Missão, visão e valores da empresa

1.4.1 Missão: Contribuir para a autoestima e o bem-estar dos seus clientes, oferecendo produtos de qualidade e proporcionando satisfação, através do compromisso com a beleza e do bom relacionamento com os clientes.

1.4.2 Visão: Ser a principal fornecedora de produtos profissionais para salão de beleza e cosméticos, ser uma empresa reconhecida e de referência em João Pessoa. Almeja-se que a empresa seja a melhor e a preferida dos clientes em até cinco anos.

1.4.3 Valores: Valorização do potencial da equipe de colaboradores; excelência em qualidade; respeito nas relações com fornecedores, consumidores e clientes e respeito com a sustentabilidade.

1.5 Setor de atividade

Área de atuação: Comércio.

1.6 Forma jurídica

A empresa se enquadra em empresário individual.

1.7 Enquadramento tributário

1.7.1 Âmbito federal

O tipo de tributação escolhido pela empresa é o Regime Tributário Simples.

1.8 Capital social

A principal e única sócia do presente empreendimento, Aline Moraes, reuniu o montante necessário através de suas economias ao longo da vida e de uma herança recentemente recebida.

Tabela 2 - Dados do capital social

	Sócia	Valor (R\$)	% de Participação
Sócia	Aline Silva de Moraes	100.000	100
Total			100

Fonte: Elaborada pela autora (2019).

1.9 Fonte de recursos

Os recursos para abrir a loja serão provenientes das aplicações próprias.

Tabela 3 - Indicadores financeiros

Ponto de equilíbrio	R\$30.328,31
Lucratividade	7,99% a.a.
Rentabilidade	30,03 a.a.
Prazo de retorno do investimento	39 meses

Fonte: Elaborado pela Autora (2019).

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Estudo dos clientes

2.1.1 Público-alvo

O público-alvo é composto por diversos perfis de clientes e profissionais de salões de beleza, aos quais ofereceremos diversas opções de produtos profissionais e equipamentos para seus estabelecimentos.

Uma vez que procuramos atingir diversos grupos, além de produtos profissionais, serão oferecidos diversos artigos de cosméticos para alcançar outros públicos de diferentes faixas etárias, priorizando produtos de boa qualidade.

- Profissionais que procuram trabalhar com produtos de qualidade, para o sucesso de seu negócio.
- Pessoas vaidosas que sabem o valor de cuidar de sua beleza.
- Pessoas apaixonadas pelo mundo da beleza.
- Pessoas preocupadas com o seu bem-estar e a sua autoestima.

2.1.2 Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Procura-se ofertar produtos e eventos que atraiam a diversidade de clientes, prezando pelo conforto, por um ambiente inovador e um atendimento diferenciado.

- Diversidade;
- Inovação;
- Qualidade;
- Conforto;
- Bom atendimento.

2.1.3 Área de abrangência (onde estão os clientes?)

A *Espaço da Beleza* atenderá clientes que moram em bairros tradicionais de João Pessoa e, eventualmente, em cidades vizinhas (Cabedelo, Santa Rita e Bayeux).

A empresa conterà como ambiente principal sua loja física, onde os clientes poderão usufruir não apenas dos produtos, como aproveitar eventos locais, demonstrações e alguns serviços agregados à compra dos produtos. A divulgação desses eventos será feita por redes sociais, assim como a divulgação de novos produtos, uma vez que há uma diversidade de produtos.

O serviço também contará com *website* próprio e atendimento *delivery*, respectivamente, para a melhor comodidade na realização dos pedidos e para a entrega diretamente aos clientes.

- Loja física;
- Utilização de redes sociais como *Facebook* e *Instagram* para a divulgação de novos produtos;
- *Delivery*;
- *Website*.

2.2 Estudo dos concorrentes

Em João Pessoa, o índice de lojas de beleza e cosméticos tem aumentado nos últimos anos, principalmente nos bairros mais tradicionais da cidade. Apesar disso, não existem muitas lojas com grandes opções de fornecer produtos e equipamentos para profissionais de salões de

beleza. Nesse ramo, destacam-se algumas lojas: Nova Missiana, A Belíssima Cosmético e Preciosa Cosméticos.

A loja Nova Missiana está no mercado há quarenta e um anos e se destaca como sinônimo de credibilidade e referência em beleza. Com duas lojas físicas na cidade de João Pessoa, prontas a atender aos mais diversos públicos, inclusive profissionais da beleza. Possui também um *site* próprio para vendas e pedidos dos clientes; ela também possui um escritório que atende a Loja virtual na Av. Epitácio Pessoa.

A Belíssima Cosméticos está localizada no bairro de Mangabeira. Está no mercado de beleza há dez anos e seu principal conceito é proporcionar beleza e bem-estar às pessoas. Loja especializada no varejo de produtos cosméticos, com variedades em linhas comerciais e profissionais.

A Preciosa Cosméticos, localizada no Mercado Público de Mangabeira, está no mercado já há alguns anos; seu principal público é composto por mulheres. Buscando aperfeiçoar a beleza da mulher paraibana, a Preciosa foi fundada para ser uma loja que se identifique com a necessidade de cada uma de suas clientes. Oferece um grande *mix* de produtos, possui um atendimento diferenciado, e a entrega dos produtos é feita no tempo combinado com os clientes.

A *Espaço da Beleza e Cosméticos* planeja um maior foco no oferecimento de serviços agregados a produtos, busca disponibilizar enorme variedade de cosméticos da mais alta qualidade e produtos para salão de beleza e para pessoas que se preocupam com a beleza. O objetivo é fazer algo atrativo para que os clientes visitem a loja física e comprem, fazendo com que os diferentes tipos de clientes usufruam de seus produtos e serviços agregados. Para isso acontecer, a loja irá proporcionar ações de demonstrações de produtos ou sessões de beleza em parcerias com os fornecedores. Nesses eventos, o cliente irá vivenciar uma experiência real do produto e poderá tirar dúvidas de uso, conhecer os benefícios do produto de forma prática. Dessa maneira, o cliente poderá desenvolver maior interesse na aquisição do produto.

Enfim, percebe-se que apenas duas lojas possuem o serviço de entrega, e uma loja tem a disponibilidade de vendas pelo *site*; as outras só possuem atendimento local, uma vez que os serviços oferecidos pelas lojas só podem ser usufruídos nos espaços físicos. Dessa forma, a *Espaço da Beleza e Cosméticos* pretende ofertar a disponibilidade de fazer pedidos pelo *website* próprio e por telefones, além de oferecer a opção de entrega diretamente ao cliente. Os quadros abaixo ilustram as principais diferenças entre as três empresas quanto ao tipo de serviço oferecido, ao preço mínimo, à localização, ao ambiente, ao atendimento e aos modos de pagamento.

Quadro 1 - Comparação entre os serviços oferecidos aos clientes e seus preços

Empresas	Serviços aos Clientes	Preço Mínimo
Espaço da Beleza e Cosméticos	Tratamentos capilares e dermatológicos, Shampoos, equipamentos e móveis, selagens, alisamentos, cauterização, maquiagem, assessórios, serviços agregados a produtos, demonstrações etc.	R\$ 18,00 (produtos básicos) R\$ 100,00 (kit cauterização)
A Belíssima Cosméticos	Produtos importados, perfumes, produtos de cabelo e maquiagens.	R\$ 58,00 (perfume importado)
Nova Missiana	Produtos para cabelo, corpo e banho, unhas, maquiagem, tratamentos, equipamentos.	R\$ 10,00 (xampu salon) R\$ 30,00 (pó compacto -Vult)
Preciosa Cosméticos	Linhas de tratamentos profissionais, cauterizações, selagens, secadores, pranchas, maquiagens, perfumaria, bijuterias.	R\$14,00 (xampu básico) R\$ 60,00 (selagem) R\$33,00 (hidratante)

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Quadro 2 - Comparação entre a localização e o ambiente

Empresas	Localização	Ambiente
Espaço da Beleza e Cosméticos	Principal Avenida de Mangabeira	Decoração aconchegante, espaço para que as clientes possam experimentar os produtos e as maquiagens.
A Belíssima Cosméticos	Mangabeira	Prédio comercial e um arranjo físico bem dividido.
Nova Missiana	Centro	<i>Layout</i> moderno, cores adequadas nas paredes e mobiliários.
Preciosa Cosméticos	Mercado Público de Mangabeira	<i>Layout</i> básico, mas um espaço grande e com cores neutras.

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Quadro 3 - Comparação entre atendimento e pagamentos

Empresas	Atendimento	Pagamentos
Espaço da Beleza e Cosméticos	<i>Delivery</i> , <i>site</i> , local, <i>WhatsApp</i> e telefone	Cartão, dinheiro e boleto
A Belíssima Cosméticos	Local, <i>WhatsApp</i> , <i>Delivery</i>	Cartão e dinheiro
Nova Missiana	Local, <i>Site</i>	Cartão, boleto e no ato da entrega
Preciosa Cosméticos	Local, <i>WhatsApp</i> e <i>Delivery</i>	Cartão e dinheiro

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

2.3 Estudo dos fornecedores

Como o ramo de beleza e cosméticos revela grandes variedades de produtos e marcas, a loja trabalhará com diversos fornecedores. Para o sucesso do *Espaço da Beleza e Cosméticos*, iremos optar pelos melhores fornecedores em questão de confiança, preços acessíveis e o prazo de entrega. Alguns dos principais fornecedores aos quais visamos são as marcas: Wella, Risqué, Colorama, Ímpala, Bio Extratus, Bothanico, Haskell etc. Teremos também parcerias com as distribuidoras JN Distribuidora de Cosméticos, Revenda Cosméticos e a Martins distribuidoras, que fornece produtos de conhecidas marcas como: TRESsemmé, Salon Line, Dove, Seda, Palmolive, Clear, Novex, L'oreal Paris, Taiff, Gama, entre muitas outras que são referências no mercado de cosméticos.

A escolha das distribuidoras Martins se justifica por elas trabalharem com as melhores marcas (as mais conhecidas), também pela forma de pagamento facilitado para seus clientes e pelo prazo de entrega das mercadorias – um dia.

Na Revenda Cosméticos, a compra é feita em seu *site* próprio. Entre as marcas com as quais eles trabalham estão a Queen Make Up, Fenzza, Color Dailus, Yvis Beauty e outros. A entrega é feita por meio dos Correios; pode-se calcular o valor do frete com antecedência e ter o controle do prazo de entrega. A empresa também oferece diversos acessórios como: pincéis, estojos, paletas e até frasqueiras.

A JN Distribuidora fornece linhas profissionais de salão e equipamentos e acessórios para salão de beleza. A escolha desse fornecedor deu-se pelas variedades de linhas profissionais e pelos diversos equipamentos para salão de beleza que dispõe, além dos preços baixos e das diversas formas de pagamentos, características que também influenciaram bastante a nossa opção por essa fornecedora. Ainda, as entregas são feitas no prazo estabelecido.

Os fornecedores da Wella, Colorama, Ímpala, Bio Extratus e Haskel foram escolhidos essencialmente pela qualidade de seus produtos, uma vez que essa preocupação é um dos destaques da loja. A forma de pagamento também é facilitada e as entregas são feitas conforme prometido.

Quadro 4 - Estudo dos fornecedores

Ordem	Descrição dos itens a serem adquiridos	Nome do fornecedor	Preço (R\$)	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	Xampus, condicionadores, máscara de hidratação, creme de tratamento, chapinha, secador.	Martins	3.000,00	Boleto e débito	2 dias	Distrito Industrial
2	Xampus, cremes, condicionador, máscara de hidratação, creme de tratamento, reparadores.	Bio Extratus	2.500,00	Crédito e débito	3 dias	Mangabeira
3	Linhas profissionais, xampus, selagem, alisamento, escova progressiva, lavatório, cadeira hidráulica, esmalteiro, tesouras profissionais, móveis para salão de beleza.	JN Distribuidora de Cosméticos	7.550,00	Crédito, cheque, débito e boleto.	3 dias	Torre
4	Esmaltes, bases foscas, removedor de esmaltes, óleo secante, spray secante e creme.	Risque	550,00	Débito ou crédito	10 dias	Fortaleza
5	Esmaltes, tratamentos para unhas, alicates, instrumentos profissionais de manicure.	Ímpala	500,00	Débito, crédito e boleto	10 dias	Pernambuco
6	Pó compacto, lápis de olho, gloss, batom, delineador, lápis de olho, pincéis, paleta de sombras etc.	Revenda Cosméticos.	2.500	Débito ou crédito	15 dias	São Paulo

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

3. PLANO OPERACIONAL

3.1 *Layout* ou arranjo físico

O formato ideal escolhido para a loja foi o *layout* de processo, no qual todos os processos, produtos e equipamentos de mesmo tipo ou função são agrupados por áreas funcionais relacionadas.

A loja será dividida em quatro ambientes: um espaço de vendas com produtos de beleza/cosméticos, acessórios e equipamentos específicos de salões de beleza; uma área do salão para serviços e demonstrações de produtos que contará ainda com um banheiro; uma sala administrativa que será composta por uma mesa, cadeira e computador. Além disso, haverá um depósito para o estoque. Os produtos serão separados por tipo: maquiagem, perfumes e colônias, produtos para cabelo, para pele e higiene pessoal. As prateleiras serão usadas para fazer essa separação.

Figura 1 -Layout da Planta – Espaço da Beleza e Cosméticos



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Figura 2 – Layout 2 em 3D – Espaço da Beleza e Cosméticos

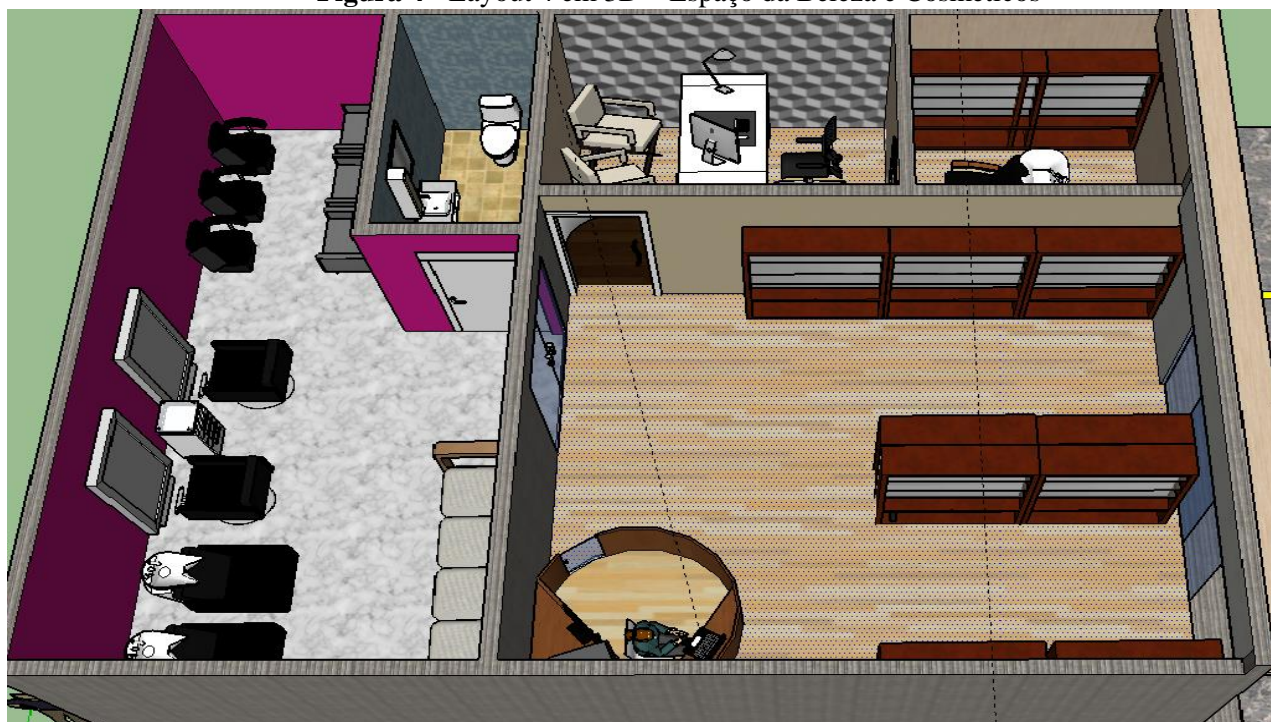


Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Figura 3 - Layout 3 em 3D – Espaço da Beleza e Cosmético



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Figura 4 - Layout 4 em 3D – Espaço da Beleza e Cosméticos

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

3.2 Capacidade instalada

3.2.1 Capacidade máxima de serviços e comercialização

A capacidade de produção é de aproximadamente 200 serviços por mês, relacionados a demonstrações de produtos e serviços agregados a produtos como: coloração, selagem, escovas e hidratações – uma média de dez serviços ao dia. Estima-se uma revenda de mais de 40 unidades por dia de produtos e acessórios como xampu, condicionador, esmaltes, maquiagens, pincéis etc.

3.2.2. Capacidade máxima de produção de serviço

A estimativa de prestação de serviços e vendas de produtos da loja mensais são:

Tabela 4 – Estimativas de prestação de serviços e vendas

Produto	Quantidades Máximas Diárias
Demonstrações de cremes e maquiagens	3
Selagem	2
Escova	5

Hidratação	5
Revenda de produtos	40

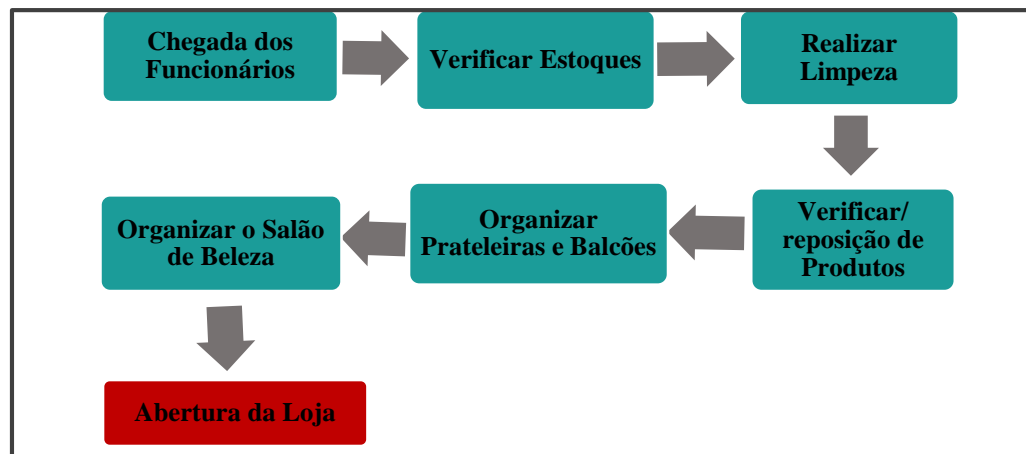
Fonte: Elaborado pela autora (2019).

3.3 Plano operacional

3.3.1. Planejamento de atividades

O funcionamento da loja será iniciado na segunda-feira e vai até o sábado. O horário da entrada dos funcionários é às 07h20min. Antes de abrir a loja para o público, é necessário que os funcionários realizem os seguintes procedimentos:

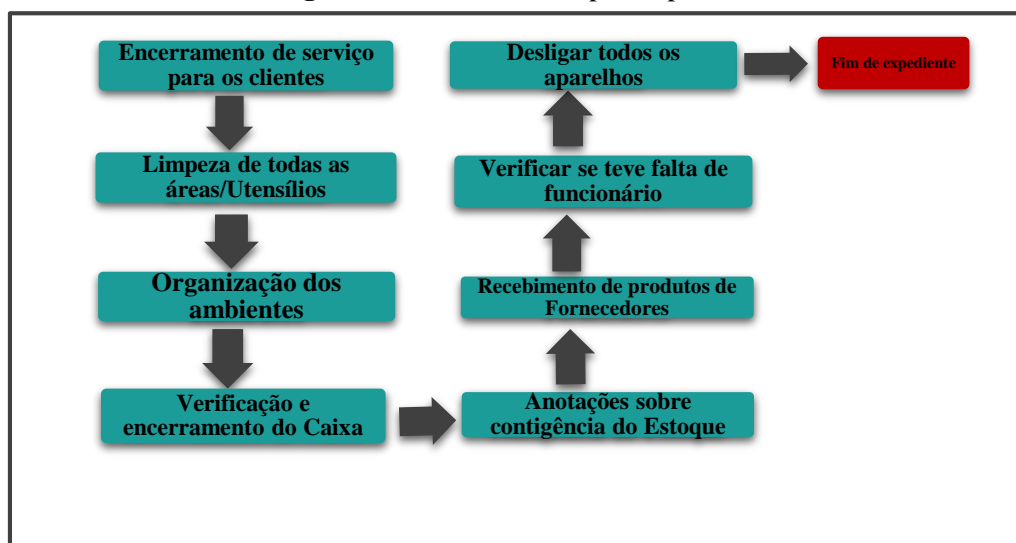
Figura 5 - Procedimentos para abertura da loja



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Caso existam insuficiências com as quantidades de produtos no estoque ou problemas com a qualidade de quaisquer produtos, dos fornecedores ou não, é necessário, então, que a gerente responsável entre em contato com os fornecedores para resolver a situação.

Após o expediente, todos os funcionários verificarão o estado em que a loja se encontra após mais um dia de funcionamento. Há, pois, verificação de conformidade de todos os procedimentos executados ao longo do período de funcionamento, bem como os ajustes para que o seu estado retorne ao aceitável e preparo de atividades que envolvam os processos operacionais do dia seguinte.

Figura 6 - Procedimentos pós-expediente

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

3.3.2 Atividades e responsabilidades

Quadro 5 - Atividades e responsabilidades

Atividades	Responsáveis
Compras e caixa	Gerente, que também atua no caixa.
Atendimento telefone/site	Atendente, responsável por anotar os pedidos feitos pelo site e telefone.
Vendas	Responsabilidade das vendedoras.
Serviços do salão de beleza	Cabeleireira profissional e ajudante de cabeleireiro, além de uma pessoa especializada em tratamento de beleza.
Entregas	Responsabilidade do motorista.

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

As compras serão feitas pela gerente que negociará diretamente com os fornecedores, alguns produtos novos no mercado serão comprados em eventos, feiras e cursos dos quais a gerente, às vezes, participa. Ela também atuará no caixa, responsável pelo controle financeiro da loja.

O processo de atendimento ao cliente nas lojas físicas é de responsabilidade das vendedoras, que possuem capacitação na área de atendimento personalizado. Já o atendimento através das mídias sociais – *WhatsApp*, telefone e *site* – serão de responsabilidade de uma atendente treinada para esse tipo de atendimento que anotarão todos os pedidos feitos por essas mídias.

Já para os serviços de salão de beleza, haverá uma cabeleireira profissional e uma ajudante para auxiliar na execução dos serviços. Haverá uma pessoa especializada em tratamentos de beleza para demonstrar o uso de alguns produtos.

Fazer as entregas para os clientes, os quais fizeram os pedidos através do *WhatsApp*, telefone e *site*, é responsabilidade do motorista.

3.4 Necessidade de pessoal

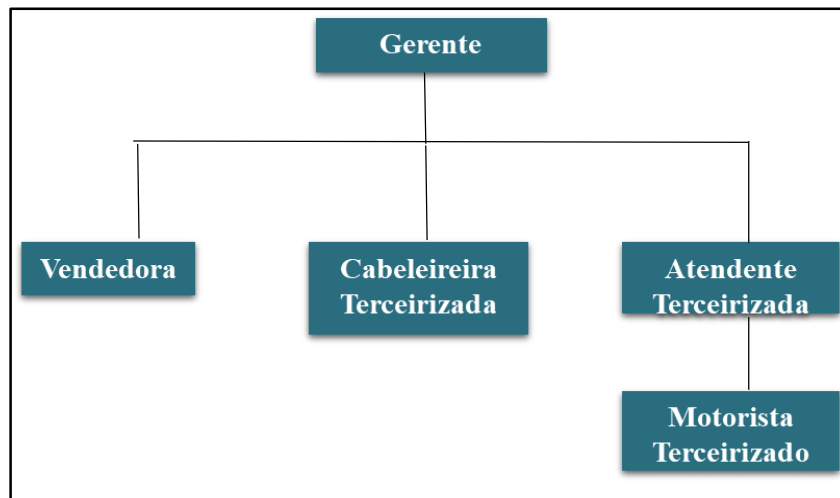
Quadro 6 - Qualificações necessárias

Nº	Cargo/Função	Qualificações Necessárias
1	Gerente	Curso na área de Administração de Empresas, experiência na área, habilidades na gestão de pessoas, facilidades em lidar com conflitos, capacidade de planejar ações.
2	Cabeleireira	Curso profissional na área, com experiência; habilidade notável sobre beleza, mudanças, estilos e atualidades; habilidades em cortes e pinturas; ter um bom relacionamento interpessoal.
3	Vendedora	Ter conhecimento dos produtos vendidos, saber ouvir o cliente, ser organizado, comunicar-se bem, ter habilidade para estabelecer uma relação de confiança com o cliente, ser motivado e ter habilidade para liderar equipes.
5	Atendente	Experiência na área, realizar o atendimento ao cliente, atender as solicitações e pedidos do cliente, realizar controle sobre as vendas dos produtos e sua rotatividade, esclarecer dúvidas referentes aos produtos comercializados.
6	Motorista	Experiência na função, ser pontual, ter boa apresentação pessoal, estar apto a conduzir veículos compatíveis com a categoria da Carteira de Habilitação.
7	Ajudante de cabelereiro	Ter conhecimento na área de estética, curso profissional na área, ser gentil, simpática e organizada.

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

3.5 Estrutura organizacional

Visando atingir os objetivos da loja, a organização foi definida em dois níveis de responsabilidade: o gerente em um nível superior, responsável por estipular metas, finanças e estabelecer contatos com o ambiente externo. Em um segundo nível, tem-se vendedora, atendente (terceirizada), cabeleireira (Terceirizada), e motorista (Terceirizado) responsáveis pela manutenção diária do estabelecimento, a estrutura formal pode ser verificada na figura 7, que ilustra o organograma da empresa.

Figura 7 - Organograma da empresa

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

4. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

4.1 Análise da matriz F.O.F.A.

Quadro 7 - Análise SWOT

	Forças	Fraquezas
Internas	Atendimento ao cliente; Produtos de alta qualidade; Gestão participativa Localização	1. Baixa quantidade de funcionários; 2. Problemas com fornecedores.
	Oportunidades	Ameaças
Externas	Serviço de entregas Meios de divulgação (redes sociais) Crescimento de vendas de produtos de beleza e cosméticos; Crescimento do uso das redes sociais.	1. Concorrentes com muitos anos no mercado; 2. Comportamento da economia do país.

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Ambiente interno:**Forças**

- Atendimento ao cliente: todos os funcionários são capacitados e recebem treinamentos em técnicas de atendimentos personalizados para saber lidar com cada tipo de cliente.
- Produtos de qualidade: a *Espaço da Beleza e Cosméticos* trabalha com os melhores fornecedores de referência no mercado da área de beleza.
- Gestão participativa: como na empresa há poucos funcionários, os colaboradores conseguem ter uma troca de ideias, e a gerente é aberta para a influência deles no processo de tomada de decisão.
- Localização: Situada na Avenida Josefa Taveira na principal do bairro de Mangabeira.

Fraquezas

- Baixa quantidade de funcionários: por ter pouco tempo de atuação no mercado, a loja possui um número pequeno de funcionários.
- Problemas com fornecedores: quando há problemas com fornecedores em questão de entregas, isso acaba prejudicando o estoque da empresa.

Ambiente externo:**Oportunidades**

- Serviços de entrega: com a opção de entrega direta aos clientes, isso pode aumentar as vendas da loja.
- Meios de comunicação: com a facilidade que as redes sociais oferecem para a divulgação de produtos, gera-se grande oportunidade para a divulgação da empresa.

- Conquista do mercado: o segmento da área da beleza cresce cada vez mais, fica mais fácil, portanto, conquistar o público que busca valorizar sua beleza e levantar sua autoestima.

Ameaças

- Concorrentes com muitos anos no mercado: há concorrentes que estão no mercado por muito tempo, de forma que o risco de não aceitação da nova loja pelos clientes é grande, pois eles se acostumaram a comprar no mesmo local.
- Comportamento da economia do país: o fato de o Brasil sofrer com incertezas na economia, afetando a estabilidade do país, acarreta consequências na inflação e no PIB.

4.2 Estratégia para os pontos negativos (ação corretiva)

Em busca de diminuir as fraquezas e se prevenir das ameaças, a empresa irá adotar algumas estratégias numa tentativa de melhorar em alguns pontos negativos da loja.

Sobre a quantidade de funcionários, a empresa irá contratar mais uma pessoa para ajudar no desempenho das atividades da loja e investir no desenvolvimento dos funcionários através de treinamentos de capacitação. Já a respeito dos fornecedores, a loja tanto irá melhorar seu relacionamento com eles de forma que aumentem as vendas da empresa, quanto irá buscar mais diversificação de fornecedores consagrados no mercado.

Com diversas parcerias formadas com várias marcas, a *Espaço da Beleza e Cosméticos* proporcionará diversos eventos que atraiam a atenção dos clientes e que os chamem para dentro da loja, assim, criará um vínculo maior com os clientes e terá um diferencial competitivo em relação à concorrência.

5. MERCADO

5.1 Situação do mercado de beleza e cosméticos

O setor de beleza e cosméticos está crescendo como um dos principais segmentos de todo o mundo, demonstrando um mercado forte para quem quer investir nesse segmento. Essa preocupação com a beleza não é de hoje, vem de muitos tempos atrás, visto que essa procura pelo bem-estar e pela aparência contribui para o crescimento da área da beleza e cosméticos.

Apesar da turbulência econômica enfrentada nos últimos anos, a compra de produtos de beleza continua crescendo no Brasil. O chamado “efeito batom” coloca o país no terceiro lugar do mercado mundial de cosméticos, atrás apenas de Estados Unidos e Japão. Segundo a ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos, o bom momento continuará em 2019 com uma alta de 1,5% a 2% ante o ano passado, quando o setor movimentou R\$ 47,5 bilhões (NEWTON, 2019).

Nessa perspectiva, os brasileiros são considerados um dos povos mais vaidosos do mundo. Uma pesquisa realizada pelo Instituto Gallup mostra que 61% dos brasileiros consideram a aparência física como o fator mais importante para o sucesso (NETWORK, 2017).

Todos esses dados mostram que o mercado de beleza e estética, hoje, é um dos mais promissores do país. Não importa em qual época ou estação do ano, a procura por uma boa aparência e bem-estar sempre acontece, o que faz com que esse mercado cresça cada vez mais. Desse modo, o aumento do consumo de produtos de beleza faz girar toda uma cadeia de serviços dentro do setor, por isso, este pode ser o momento ideal para abrir um novo negócio nessa área.

Sabe-se, ainda, que o setor de beleza está entre os dez principais segmentos do varejo, e isso não é apenas mérito das mulheres. Graças ao público masculino, que tem modificado seus hábitos e investido um pouco mais em produtos de beleza, o Brasil ocupa o 2º lugar neste nicho específico. A valorização da boa aparência em toda a sociedade brasileira e o aumento da expectativa de vida inspiram maiores cuidados e investimentos para manutenção da jovialidade. O crescimento da demanda por cosméticos e produtos de higiene pessoal estimulou várias empresas a realizar pesquisas de tendências, ampliar seus portfólios, desenvolver campanhas promocionais para atender as novas necessidades do mercado (TEIXEIRA, 2017).

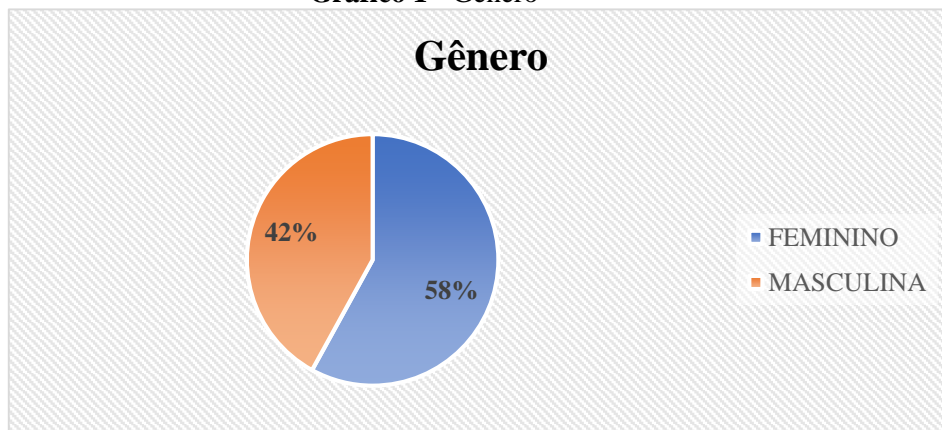
6. RESULTADO DA PESQUISA DE MERCADO

A pesquisa de mercado foi realizada na cidade de João Pessoa, por meio de um questionário, que foi direcionado para seu público alvo. Foram entrevistados futuros e potenciais clientes do negócio em análise com diferentes perfis, com intuito de identificar desejos e necessidades dos consumidores de produtos de beleza e cosméticos. O questionário foi composto por dados numéricos e percentuais que ajudaram o pesquisador a organizar e analisar a viabilidade de implantação desta nova loja de cosméticos e beleza.

Através da pesquisa, pode-se notar que se referindo ao gênero – já que o público alvo é composto por homens e mulheres que utilizam cosméticos –, apesar de as mulheres serem ainda consideradas o público maior, a pesquisa mostra que houve um pequeno aumento em relação

aos homens. Os dados mostram que 58% dos entrevistados declararam pertencer ao gênero feminino enquanto 42% efetuou declaração de pertencer ao gênero masculino. Pode-se observar no gráfico abaixo.

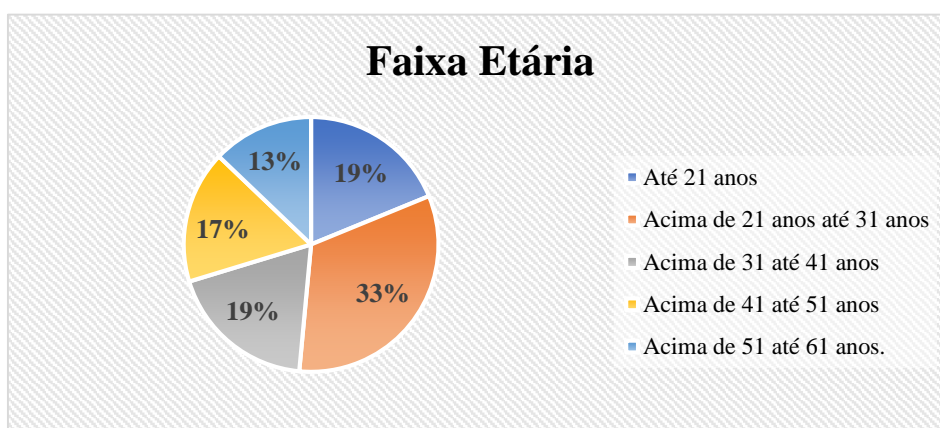
Gráfico 1 - Gênero



Fonte: Elaborado pela autora (2019).

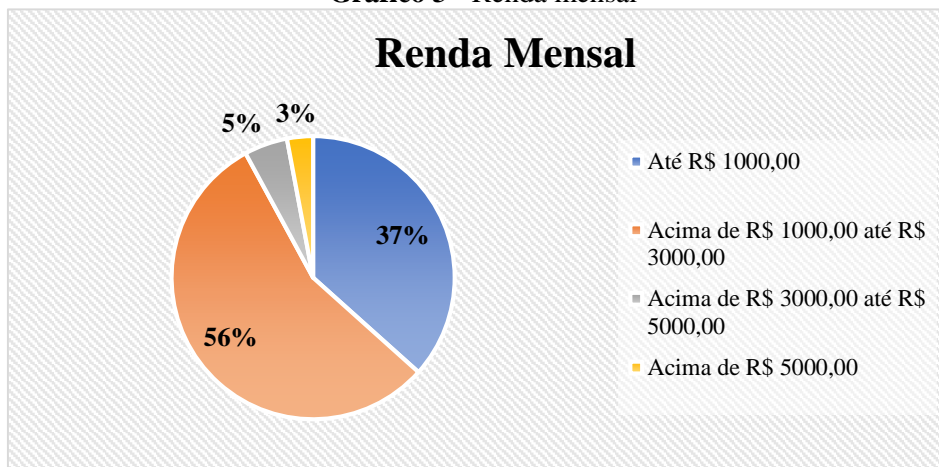
Por meio da pesquisa, pode-se observar que a faixa etária também é um fator importante para a viabilidade de implantação da loja. Nota-se que a faixa etária que usa produtos de cosméticos e beleza está entre 21 e 31 anos, conforme mostra o gráfico 2.

Gráfico 2 - Faixa etária



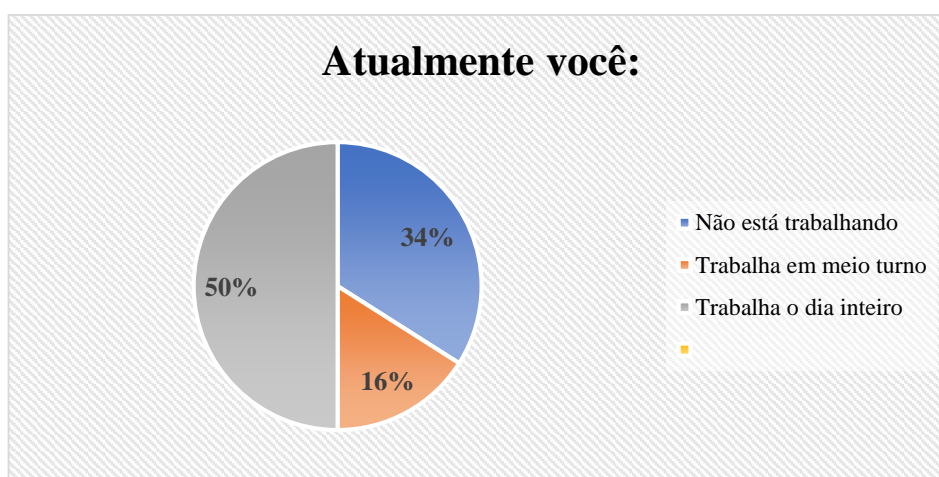
Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Ainda, a renda mensal é um dos fatores que podem auxiliar a empresa nas estratégias de preço que ela deve seguir. Conforme os dados pesquisados, temos:

Gráfico 3 - Renda mensal

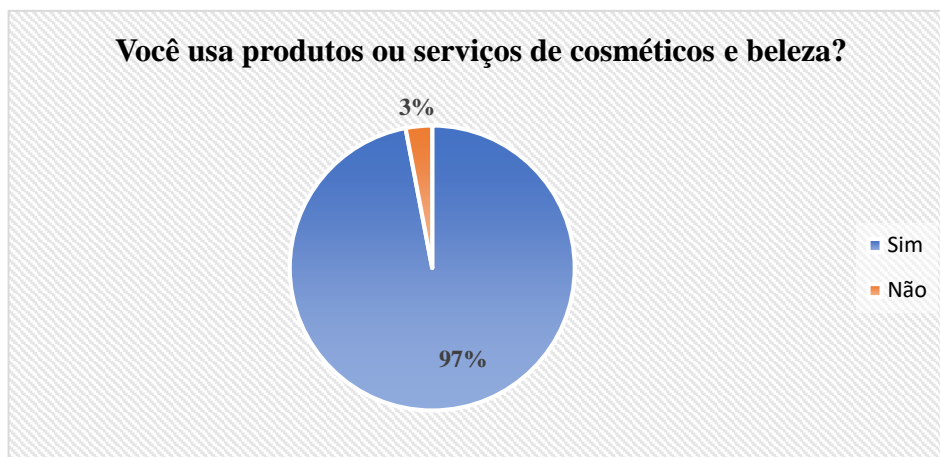
Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Por meio do gráfico, conseguiu-se identificar qual o período que os entrevistados trabalham, além de analisar que a maioria das pessoas trabalha o dia inteiro. Esses dados ajudam-nos a entender qual o tempo livre que as pessoas possuem para poder frequentar a loja.

Gráfico 4 - Período de trabalho

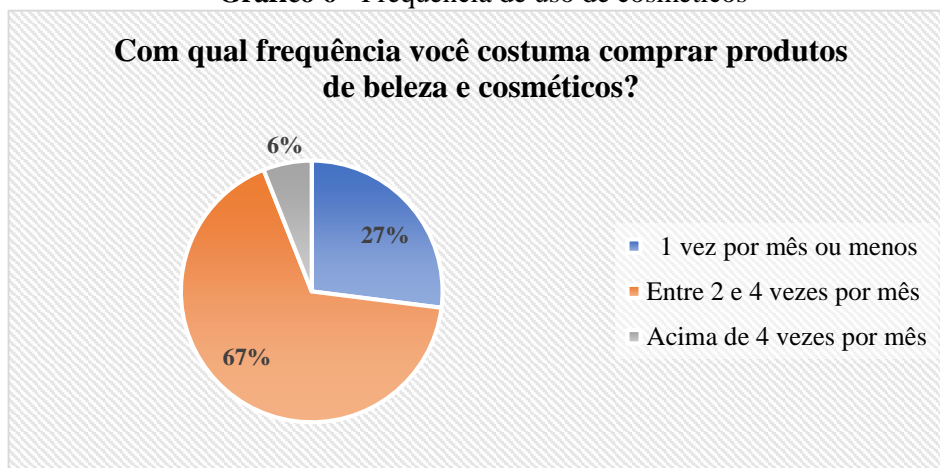
Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Para um novo empreendimento, é importante conhecer os gostos e as preferências de seus clientes. Atualmente, é difícil encontrar alguém que não se preocupe com sua aparência, então o gráfico 5 mostra que muitas pessoas utilizam produtos relacionados a cosméticos e beleza como: perfumes, maquiagem, produtos para cabelo e pele etc. Com relação a essa questão em especial, ocorreu uma concentração de respostas que denotaram que 99% das pessoas usam algum tipo de produtos e serviços relacionados a cosméticos e beleza.

Gráfico 5 - Uso de cosmético

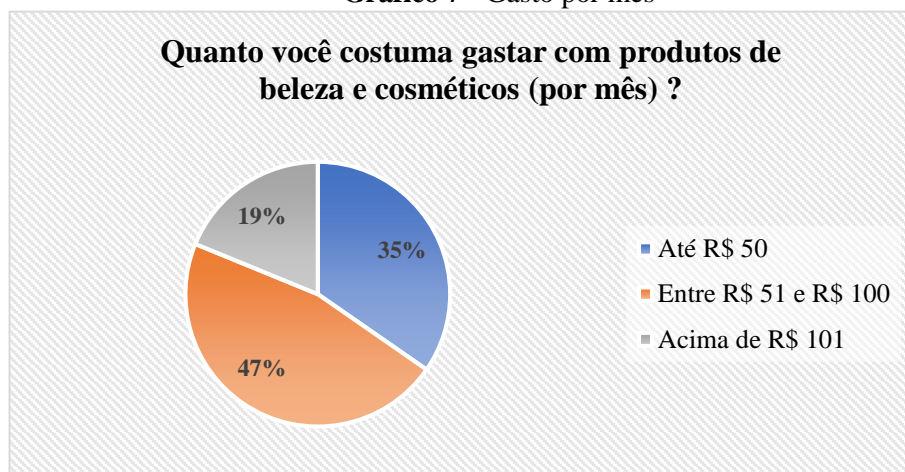
Fonte: Elaborado pela autora (2019).

A frequência com que as pessoas utilizam os produtos de cosméticos e beleza é um fator determinante para saber se o negócio se tornará viável e, através da pesquisa, pode-se notar que a frequência é um ponto positivo.

Gráfico 6 - Frequência de uso de cosméticos

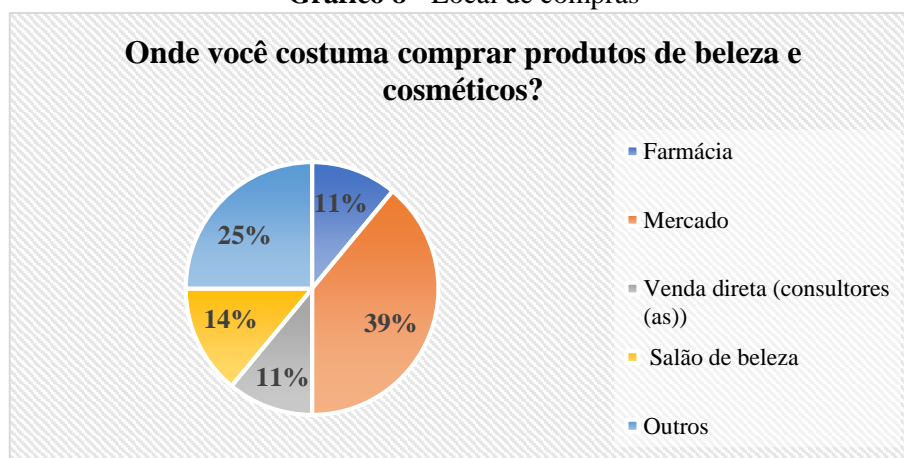
Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Com relação aos gastos, foi perguntado aos entrevistados quanto eles gastam por mês com produtos de cosméticos e beleza. Com os dados, percebemos que em média eles gastam entre R\$ 51 e R\$ 101.

Gráfico 7 - Gasto por mês

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Referindo-se ao local onde os entrevistados costumam comprar seus produtos de cosméticos e beleza, 39% indicaram que costumam comprar em mercado. Essa pergunta foi com o intuito de conhecer um pouco os futuros concorrentes.

Gráfico 8 - Local de compras

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Com o mundo digital em alta, principalmente as redes sociais, esses meios de comunicação se tornam uma das principais ferramentas que as empresas utilizam para a divulgação de seus produtos ou serviços. Com isso, foi perguntado aos entrevistados qual meio de comunicação eles utilizam para ficarem atento às novidades de cosméticos. Com relação a essa afirmação, temos a demonstração de que 58 % dos respondentes indicaram que a internet é o meio de comunicação mais utilizado.

Gráfico 9 - Meio de comunicação

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

7. PLANO DE MARKETING

7.1 Produtos e serviços

Apresentaremos, a seguir, os principais produtos e serviços da *Espaço da Beleza e Cosméticos* detalhadamente.

7.1.1 Produtos

A loja contará com diversas variedades de produtos para cabelo como: xampus, condicionadores, selagens, tinturas, creme de hidratação e vários itens para tratamento capilar. As marcas desses produtos são as mais conhecidas no mercado e irão variar de acordo com o gosto do cliente.

A *Espaço da Beleza e Cosméticos* é composta também por um grande *mix* de produtos para maquiagem como: base, corretivo, pó, prime, delineador, sombras etc. As marcas que se destacam nessa categoria e que são as preferidas dos clientes são: Ruby Rose, Vult, Tracta, Florenza etc. A loja também terá opção para os clientes que tem algum tipo de alergia, então tem o subsídio de algumas marcas totalmente hipoalérgicas ou possuem linhas especiais antialérgicas como: Clinique, Dermage etc.

Além desses produtos citados, a loja também contará com acessórios e alguns equipamentos para salão como: lavatórios, cadeiras de cabelereiro, secador de cabelo, chapinha, escova, acessórios de cabelo, modelador de cachos, pentes, escovas etc.

7.2 Serviços

7.2.1 Cortes

A fim de oferecer aos clientes um serviço de inovação no visual e renovar a autoestima, a *Espaço da Beleza e Cosméticos* oferta um catálogo especial com mais de 20 cortes entre cabelos longos, curtos e assimétricos, masculinos e femininos, ou seja, qualquer tipo de cabelo, acompanhando sempre a últimas tendências entre os mais tradicionais e os mais despojados. A *Espaço da Beleza* contará com uma equipe de cabelereiros profissionais altamente qualificados, com formação e experiência para realizar esse tipo de serviço.

7.2.2 Coloração

As pessoas gostam de renovar frequentemente seu visual, e uma das grandes decisões é experimentar mudar a cor de seus cabelos para sentirem-se renovadas, então a *Espaço da Beleza e Cosméticos* oferecerá esse serviço por meio de profissionais capacitados com técnicas e produtos na coloração dos fios.

7.2.3 Selagem

Pensando sempre no bem-estar de nossos clientes e buscando resultados eficazes, a *Espaço da Beleza e Cosméticos* oferecerá selagem que não é à base de formol, ou seja, não prejudica a saúde de nossos clientes e profissionais. Por isso, utilizaremos os melhores produtos do mercado nacional e internacional, que promovem alisamento dos fios com elementos que não agridem o cabelo. Usaremos marcas de grande recomendação no mercado de cosméticos:

Wella Alisamento Wellastrate: Alisa de maneira segura e eficaz. Sua nova fórmula com base catiônica proporciona um equilíbrio ótimo que conserva a estrutura do cabelo.

A escova progressiva semidefinitiva power 3d system: É indicada para todos os tipos de cabelos. Promove alisamento eficaz, ao mesmo tempo em que hidrata e nutre os fios. Controla o volume dos cabelos, eliminando o frizz, oferecendo efeito liso e disciplinado, além de proteção térmica e pontas mais hidratadas.

7.2.4 Tratamentos e hidratação

Assim como a pele, os cabelos necessitam de hidratação, pois muitos fatores acabam danificando a saúde do cabelo, como: uso da chapinha, produtos químicos, secador, sol,

poluição, entre outros. Então, para garantir a saúde e a luminosidade dos cabelos, é preciso hidratá-los com frequência.

Na *Espaço da Beleza e Cosméticos*, contaremos com profissionais que irão analisar e identificar os danos e sintomas da estrutura da fibra capilar e assim diagnosticar a melhor hidratação ou tratamentos para os fios do cabelo de nossos clientes.

As hidratações e tratamentos de fios realizados pela Vivaz são feitas com os melhores produtos do mercado nacional e internacional. Além disso, nossos profissionais utilizarão técnicas de massagem capilar que estimulam as propriedades naturais dos fios, restaurando e devolvendo a saúde e luminosidade aos cabelos.

7.3 Preço

A estratégia dos preços foi pensada de modo que serão estipulados com base numa equiparação do mercado e com base nas pesquisas feitas nos concorrentes. Assim, definiremos nossos preços através de uma margem de lucro em que ocorra essa equiparação.

Dessa forma, teremos os seguintes valores:

Quadro 8 - Preços dos produtos

Produto	Valor Unitário
Xampu Pantene 400 ml	R\$18,50
Xampu Pantene 175 ml	R\$11,50
Condicionador Pantene Pró-brilho 400 ml	R\$16,49
Condicionador Pantene Pró-brilho 175 ml	R\$10,49
Condicionador Pantene Pró-V 3 minutos	R\$18,50
Máscara de tratamento Pantene 300 ml	R\$17,80
Creme para pentear Pantene 240 Gramas	R\$15,79
Xampu Uso diário Pantene 700 ml	R\$34,50
Wella Xampu Luxe oil Keratin 200 ml	R\$38,00
Wella sp luxe - máscara de tratamento 250g	R\$51,60
Kit Xampu + Condicionador Wella 1 l	R\$128,90
Wella Profissional fusion - máscara reconstrutora 500g	R\$125,30
Tonalizante Color Touch 9.0 - 60g	R\$25,80
Coloração Color Perfect 6.0 - 60g	R\$25,80
Xampu Vinagre de Maça 300 ml - Salon Line	R\$14,80
Xampu Micelar Meu Liso Salon Line 300ml	R\$13,50
Xampu Socorro Capilar Reconstrução Intensa Salon Line 300ml	R\$14,40
Xampu Gloss Complex - S.O.S Cachos Radiance - Salon Line	R\$16,50
Kit Xampu e Condicionador Hidra Leite de Coco & Colágeno 300ml	R\$18,70
Máscara Matizadora Vermelha Salon Line 500g	R\$24,90

Condicionador Vinagre de Maça 300ml	R\$14,80
Condicionador Micelar Meu Liso Salon Line 300ml	R\$13,50
Condicionador Socorro Capilar Recons Intensa Salon Line 300ml	R\$14,40
Condicionador Glosscomplex - S.O.S Cachos Radiance - Loja Salon Line	R\$17,50
Creme Para Pentear Cachos Dos Sonhos Salon Line 300ml	R\$16,40
Água de Vinagre Salon Line 250ml	R\$18,90
Óleo creme 200ml - S.O.S Cachos Nutritivos - Loja Salon Line	R\$14,50
Óleo Creme de Coco S.O.S Cachos Tratamento Profundo Salon Line 100ml	R\$9,60
Máscara Glosscomplex 500g - S.O.S Cachos Radciance - Loja Salon Line	R\$20,40
Máscara de Hidratação Maria Natureza Óleos Milenares Reparação 300g	R\$17,50
Máscara de Hidratação #todecacho Crespo Divino Salon Line 500g	R\$20,00
Leave-In Cc Cream Maria Natureza Brilho Gloss Salon Line 100ml	R\$10,70
Kit Na Pele Óleo Flor Cerejeira 100ml	R\$8,20
Xampu Clear Anticaspa Limpeza Profunda 400 ml	R\$25,70
Xampu Clear Men Controle da Coceira 200 ml	R\$13,50
Xampu Clear Men Limpeza Diária 2 em 1 400 ml	R\$26,10
Xampu Head & Shoulders Menthol Sport Men 200ml	R\$12,78
Xampu Head&Shoulders Anticaspa Menthol Sport Masculino - 400ml	R\$18,60
Xampu Térmica Capilar Profissional - 500g	R\$69,90
Escova Semidefinitiva 1l Forever Liss	R\$159,90
Lissplastia Plástica de Realinhamento Capilar Forever Liss	R\$200,50
Escova Progressiva Ingel Maxx Forever Liss 2x1 litro	R\$158,90
Novo Botox Capilar Argan Oil Forever Liss 1kg	R\$150,60
Botox Orgânico para Cabelo da Forever Liss	R\$9,69
Máscara Desmaia Cabelo 950g Forever Liss	R\$80,00
Máscara Capilar MeAliza Forever Liss 1kg	R\$55,30
Máscara Banho de Verniz 1kg GANHE Desmaia Cabelo 40g Forever Liss	R\$70,58
Cauterização Capilar da Forever Liss	R\$60,00
Óleo de Argan para Cabelo	R\$25,00
Kit Shampoo Detox com Btox Argan	R\$68,90
Máscara Tonalizante Intensive Black Forever Liss 250g	R\$30,10
Máscara Tonalizante Color Red Forever Liss 250g	R\$30,10
Selagem Orgânica Térmica Sem Formol - Plastica dos Fios 1L	R\$155,00
Plástica Dos Fios Selagem Térmica Sem Formol Cabelo Liso - Plástica dos Fios	R\$201,50
Selagem Borabella Sem Formol Orgânica 3d - 1L	R\$120,00
Xampu Seda Anticaspa Hidratação Diária 325 ml	R\$5,80
Xampu Seda Cachos Definidos 325ml	R\$5,80
Xampu Seda Ceramidas 325ml	R\$5,80
Xampu Seda Pretos Luminosos 325ml	R\$5,80
Condicionador Seda Cachos Definidos 325ml	R\$6,00
Condicionador Seda Ceramidas 325ml	R\$6,00
Condicionador Seda Pretos Luminosos 325ml	R\$6,00
Creme para Pentear Seda Boom Volume 295ml	R\$7,15
Creme para Pentear Seda Boom Cachos Mara Definidos 500ml	R\$10,80
Creme para Pentear Seda Boom Volume 1kg	R\$14,90
Creme de Tratamento Seda Ceramidas 400g	R\$11,20

Creme de Tratamento Seda Liso Perfeito 400g	R\$11,20
Xampu Monange Hidratação Intensiva 350ml	R\$7,90
Xampu Monange Antifrizz 350 ml	R\$7,90
Xampu Monange Proteção Térmica 350 ml	R\$8,20
Condicionador Monange Antifrizz 350 ml	R\$8,50
Condicionador Monange Hidratação Intensiva 350ml	R\$8,50
Base de alta cobertura Vult	R\$42,50
Base líquida Max Love	R\$14,50
Pó facial Max Love	R\$14,60
Pó facial Vult	R\$25,60
Pó translúcido Vult	R\$30,60
Corretivo facial Luisance	R\$15,03
Corretivo facial Tracta	R\$27,30
Corretivo de alta cobertura Vult	R\$21,20
BB Cream Tracta	R\$41,67
BB Cream Loreal	R\$31,00
Lápis de olho preto Luisance	R\$9,00
Lápis de olho preto Bella Feme	R\$8,50
Lápis de olho marrom Luisance	R\$7,90
Lápis de olho marrom Ruby Rose	R\$8,30
Lápis de olho branco Bella Feme	R\$3,90
Lápis p/ sobrancelha Luisance	R\$7,00
Delineador caneta Luisance	R\$13,00
Delineador pincel Ruby Rose	R\$19,00
Rímel Bella Feme	R\$13,56
Rímel Ruby Rose	R\$16,50
Rímel incolor Luisance	R\$10,39
Batom Ruby Rose Matte	R\$12,99
Batom Vult	R\$23,60
Batom Max Love	R\$10,50
Batom Luisance	R\$5,50
Prime Ruby Rose	R\$12,60
Fixador de maquiagem Max Love	R\$23,28
Demaquilante bifásico Ruby Rose	R\$29,04
Água Micelar L`oreal	R\$34,00
Lenço Demaquilante Luisance	R\$13,60
Cílios postiços 1 par	R\$10,70
Esmalte Risqué	R\$3,99
Esmalte Impala	R\$2,90
Esmalte Dailus	R\$6,80
Acetona 200 ml	R\$3,80
Acetona 350ml	R\$4,30
Palitos para limpar unha	R\$0,30
Algodão	R\$2,50
Lixa de Unha	R\$0,50
Pinça de sobrancelha preta	R\$4,99

Cortador de unha grande	R\$5,24
Cortador de unha pequeno	R\$3,80
Amolecedor de cutículas	R\$3,99
Escova de cabelo (tipo 1)	R\$7,80
Escova de cabelo (tipo 2)	R\$9,90
Escova de cabelo (tipo 3)	R\$15,50
Escova Profissional Condor grande	R\$45,80
Escova Profissional Condor pequena	R\$37,88
Pente Pequeno	R\$4,85
Pente Médio	R\$7,50
Pente dente Largos	R\$8,60
Pincel blush Macrilan	R\$14,90
Pincel pó Ruby Rose	R\$14,80
Pincel sobra Macrilan	R\$10,60
Pincel contorno Ruby Rose	R\$15,18
Pincel para Iluminador Ruby Rose	R\$5,80
Pincel delinear Macrilan	R\$10,80
Pincel para base Ruby Rose	R\$17,90
Kit Pincel Ruby Rose	R\$58,90
Kit pincéis para olhos Ruby Rose	R\$39,52
Kit de pincéis diversos Ruby Rose	R\$61,88
Esponja maquiadora Grande	R\$9,00
Kit Esponja maquiadora pequena	R\$12,90
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	R\$0,30
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	R\$5,90
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	R\$4,25
Máscara de hidratação facial hipoalergênicas clinique	R\$105,99
Batom Hipoalergênicos Clinique	R\$65,90
Baton Hipoalérgicos Alergoshop	R\$48,60
Touca térmica Alumínio	R\$11,80
Prendedor de cabelo Grande	R\$1,00
Prendedor de cabelo Pequeno	R\$0,50
Chapinha Taiff Profissional 130°C	R\$100,50
Chapinha Taiff Profissional 450°C	R\$450,00
Chapinha Profissional Gama 130°C	R\$98,90
Chapinha Profissional Gama 180°C	R\$158,90
Modelador de cachos Gama	R\$201,30
Modelador de cachos Taiff	R\$220,00
Chapinha Babyliiss Pro Nano Titanium Legitima By Roger - 220V	R\$365,00
Prancha Lizze Extreme 250°C Titanium Profissional 220v	R\$419,00
CADEIRA HIDRÁULICA GERMANY	R\$800,00
Cadeira Hidráulica Germany	R\$750,00
Kit Cadeira, Lavatório, Carrinho, Ciradinha, esmalteiro e Suporte de Pés	R\$1.700,00
Lavatório Para Cabelereiro Jump Com Cuba móvel em Louça	R\$1.358,00
Lavatório Para Cabelereiro Jump (Sem Almofada)	R\$598,00
Lavatório para Cabeleireiro Elipse com Cuba Móvel	R\$998,00

Cadeira Hidráulica Jump para Cabeleireiro	R\$590,00
Tesoura Mundial Fio Navalha Desfiar 5,5 Polegadas	R\$81,99
Tesoura Para cabeleireiro Fio Laser Corte reto 6 Polegadas	R\$29,90
Alicate para unhas Proar	R\$32,90
Alicate Mundial (Ferro)	R\$17,90
Alicate Mundial (Plástico)	R\$7,85
Alicate Mundial (Inox)	R\$35,90

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Taxa com frete

O valor do frete é calculado para cada bairro da região, ou seja, será de acordo com a distância da entrega. Assim, será acrescido taxa de frete para a entrega de produtos.

Quadro 9 - Taxa de frete

BAIRRO	VALOR
Água Fria	R\$3,50
Aeroclube	R\$10,00
Altiplano	R\$6,00
Alto do Céu	R\$10,00
Alto do Mateus	R\$10,00
Anatólia	R\$3,00
Bairro das Indústrias	R\$10,00
Bairro dos Estados	R\$8,00
Bairro dos Ipês	R\$10,00
Bairro dos Novais	R\$10,00
Bancários	R\$3,00
Barra de Gramame	R\$12,00
Bessa	R\$11,00
Brisamar	R\$10,00
Cabo Branco	R\$10,00
Castelo Branco	R\$5,00
Centro	R\$10,00
Cidade dos Colibris	R\$8,00
Costa do Sol	R\$12,00
Costa e Silva	R\$10,00
Cristo Redentor	R\$6,00
Cruz das Armas	R\$12,00
Cuiá	R\$7,00
Distrito Industrial	R\$12,00
Ernesto Geisel	R\$8,00
Ernâni Sátiro	R\$10,00
Expedicionários	R\$12,00

Funcionários II	R\$10,00
Funcionários III	R\$10,00
Gramame	R\$10,00
Grotão	R\$10,00
Ilha do Bispo	R\$8,00
Jaguaribe	R\$10,00
Jardim 13 de Maio	R\$10,00
Jardim Cidade Universitária	R\$3,00
Jardim Esther	R\$12,00
Jardim Luna	R\$15,00
Jardim Mangueira	R\$12,00
Jardim Oceania	R\$15,00
Jardim Planalto	R\$15,00
Jardim São Paulo	R\$3,00
Jardim Veneza	R\$10,00
José Américo	R\$5,00
João Agripino	R\$10,00
João Paulo II	R\$10,00
Manáfra	R\$12,00
Mandacaru	R\$12,00
Mangabeira	R\$8,00
Mata do Buraquinho	R\$10,00
Miramar	R\$8,00
Mumbaba	R\$13,00
Mussuré	R\$18,00
Muçumagro	R\$10,00
Oitizeiro	R\$10,00
Padre Zé	R\$10,00
Paratibe	R\$15,00
Pedro Gondim	R\$12,00
Penha	R\$12,00
Planalto da Boa Esperança	R\$12,00
Ponta dos Seixas	R\$12,00
Portal do Sol	R\$10,00
Rangel	R\$10,00
Róger	R\$12,00
São José	R\$13,00
Tambaú	R\$10,00
Tambauzinho	R\$10,00
Tambiá	R\$12,00
Torre	R\$10,00
Trincheiras	R\$12,00
Valentina Figueiredo	R\$10,00
Varadouro	R\$12,00
Varjão	R\$12,00

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

7.4 Estratégias promocionais

7.4.1 Redes sociais

Como umas das principais ferramentas de divulgação e comunicação com nossos clientes, optaremos por utilizar as redes sociais como o *Instagram* através do perfil @espaçobezaecosmeticos, *Facebook* e o *WhatsApp*. Foram escolhidas as redes sociais por serem uma forma gratuita e simples de levar o nome da loja ao conhecimento do mercado, devido à oportunidade de compartilhamento de fotos, vídeos e *lives* e também por possuir um poder de contribuir com a influência de consumo dos consumidores.

7.4.2 Amostra grátis

A fim de afirmar os benefícios de nossos produtos, optamos por utilizar a amostra grátis de produtos como outra forma de divulgação. A partir da visita de nossos clientes à loja, demonstraremos a qualidade de nossos produtos para o cliente experimentar e avaliar. Nesse momento, faremos uma apresentação sobre o produto, abordando tudo sobre precauções de uso e vantagens do produto que possibilitam que o consumidor tenha uma experiência sensorial do produto, da fragrância na pele ou das cores, no caso da maquiagem, etc.

7.4.3 Serviços agregados a produtos

Para o sucesso do negócio, iremos proporcionar aos nossos clientes um diferencial importante para a loja. Vamos oferecer alguns serviços, como serviços de estética, maquiagem, massagem facial etc., que podem ser gratuitos – apenas demonstrativos para estimular as vendas – ou será cobrado como um serviço adicional que irá agregar valor ao produto. Dessa forma, o cliente saberá que comprando em nossa loja, leva não só o produto, mas também vive a experiência de como ele pode ser utilizado. Esses serviços serão feitos por profissionais capacitados.

7.4.4 Cursos

Iremos oferecer curso de maquiagem e técnicas de tintura para nossos clientes, porém, com uma inscrição de R\$ 50.00, valor que poderão trocar por mercadorias.

7.4.5 Merchandising

Através de grandes parcerias com nossos fornecedores, faremos um momento de apresentação em um ou mais dias em horários de maior movimento no local, permitindo que os clientes possam utilizar alguns produtos e dar seu *feedback* ali mesmo. Nesse momento, nossos produtos estarão à disposição para as vendas no local.

7.5 Estrutura de comercialização

Os produtos serão comercializados por vendedores internos e promotores, visto que temos parcerias com outras marcas. A loja também venderá pelo *site*, sendo que uma pessoa será responsável por controlar essas vendas feitas *online*, enquanto a entrega será de responsabilidade de um motorista.

7.6 Localização do empreendimento

Como estrutura de comercialização, considerando nosso público-alvo, optamos em instalar nossa loja na Rua Josefa Taveira, principal do Bairro de Mangabeira. O local foi escolhido por ser a avenida mais importante do bairro e por estar localizado na principal e ali dispor de grandes empreendimentos, atraindo grande fluxo de pessoas para o local. É uma região que apresenta boa tendência de compras e cujos moradores têm interesse no segmento de beleza e cosméticos.

8. PLANO FINANCEIRO

8.1 Estimativa de investimentos fixos

A – Máquinas e equipamentos

Quadro 10 - Investimento fixo inicial (máquinas e equipamentos)

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Notebook	2	R\$1.200,00	R\$2.400,00
2	Impressora	1	R\$400,00	R\$400,00
3	Telefone/ Smartphone	2	R\$500	R\$1.000,00
4	Câmera de Segurança	2	R\$250,00	R\$500,00

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

5	Monitor p/ exposição de fotos e demais propaganda usado	1	R\$500,00	R\$500,00
6	Maquineta para pagamento em cartão	2	R\$850,00	R\$1.700,00
7	Ar-condicionado	1	R\$1.000	R\$1.000,00
SUB-TOTAL (B)		11		R\$7.500,00

B – Móveis e utensílios

Quadro 11 - Investimento fixo inicial (móveis e utensílios)

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Prancha Taiff Look 450	1	R\$300	R\$300,00
2	Prancha azul Nano Titanium	1	R\$345	R\$345,00
3	Secador Fox Íon	3	R\$130	R\$390,00
4	Modelador Tourmaline Íon Ceramic	1	R\$250	R\$250,00
5	Cadeira Hidráulica	1	R\$ 500,00	R\$500,00
6	Lavatório	1	R\$800	R\$800,00
7	Poltrona Milano Reclinável	1	R\$2.010	R\$2.010,00
8	Escovas diversas	5	R\$30	R\$150,00
9	Tesouras diversas	6	R\$20	R\$120,00
10	Conjunto sofá Roma	2	R\$285	R\$570,00
11	Conjunto mesa e cadeira escritório	1	R\$2.000	R\$2.000,00
12	Esterilizador	1	R\$300	R\$300,00
13	TV 32 Pol. Samsung	1	R\$750	R\$750,00
14	Cafeteira	1	R\$150	R\$150,00
15	Estante em madeira grande	1	R\$900	R\$900,00
16	Estante em madeira média	1	R\$700	R\$700,00
17	Prateleiras	5	R\$300	R\$1.500,00
18	Balcão para o Caixa	1	R\$1.000	R\$1.000,00
19	Espelho para o salão	1	R\$350	R\$350,00
20	Móvel de Vitrine	1	R\$100	R\$100,00
21	Puff	3	R\$35	R\$105,00
22	Cestos grandes	2	R\$40	R\$80,00
SUB-TOTAL		41		R\$13.370,00
TOTAL DO INVESTIMENTOS FIXOS (A+B)			R\$ 20.870,00	

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

- **Estimativa do estoque inicial**

Quadro 12 - Investimento em mercadoria

Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
-----------	------	----------------	-------

Xampu Pantene 400 ml	35	R\$11,50	R\$402,50
Xampu Pantene 175 ml	35	R\$5,50	R\$192,50
Condicionador Pantene Pró-brilho 400 ml	35	R\$10,00	R\$350,00
Condicionador Pantene Pró-brilho 175 ml	35	R\$5,00	R\$175,00
Condicionador Pantene Pro-V 3 minutos	35	R\$9,00	R\$315,00
Máscara de Tratamento Pantene 300 ml	30	R\$10,00	R\$300,00
Creme para pentear Pantene 240 Gramas	30	R\$8,00	R\$240,00
Xampu Uso diário Pantene 700 ml	30	R\$15,00	R\$450,00
Wella Xampu Luxe oil Keratin 200 ml	30	R\$25,00	R\$750,00
Wella sp luxe - máscara de tratamento 250g	30	R\$35,00	R\$1.050,00
Kit Xampu + Condicionador Wella 1 l	15	R\$8,00	R\$120,00
Wella Profissional fusion - máscara reconstrutora 500g	15	R\$11,50	R\$172,50
Tonalizante Color Touch 9.0 - 60g	50	R\$16,00	R\$800,00
Coloração Color Perfect 6.0 - 60g	50	R\$16,00	R\$800,00
Xampu Vinagre de Maça 300 ml - Salon Line	15	R\$8,50	R\$127,50
Xampu Micelar Meu Liso Salon Line 300ml	15	R\$8,50	R\$127,50
Xampu Socorro Capilar Reconstrução Intensa Salon Line 300ml	20	R\$8,00	R\$160,00
Xampu Gloss Complex - S.O.S Cachos Radiance - Salon Line	25	R\$11,00	R\$275,00
Kit Xampu e Condicionador Hidra Leite de Coco & Colágeno 300m	18	R\$12,00	R\$216,00
Máscara Matizadora Vermelha Salon Line 500g	15	R\$15,90	R\$238,50
Condicionador Vinagre de Maça 300ml	15	R\$9,00	R\$135,00
Condicionador Micelar Meu Liso Salon Line 300ml	20	R\$7,00	R\$140,00
Condicionador Socorro Capilar Recons Intensa Salon Line 300ml	20	R\$7,00	R\$140,00
Condicionador Glosscomplex - S.O.S Cachos Radiance - Loja Salon Line	20	R\$11,00	R\$220,00
Creme Para Pentear Cachos Dos Sonhos Salon Line 300ml	25	R\$11,00	R\$275,00
Água de Vinagre Salon Line 250ml	10	R\$11,00	R\$110,00
Óleo creme 200ml - S.O.S Cachos Nutritivos - Loja Salon Line	15	R\$11,80	R\$177,00
Óleo Creme de Coco S.O.S Cachos Tratamento Profundo Salon Line 100m	15	R\$6,50	R\$97,50
Máscara Glosscomplex 500g - S.O.S Cachos Radciance - Loja Salon Line	15	R\$12,99	R\$194,85
Máscara de Hidratação Maria Natureza Óleos Milenares Reparação 300g	20	R\$12,00	R\$240,00
Máscara de Hidratação #todecacho Crespo Divino Salon Line 500g	20	R\$12,00	R\$240,00
Leave-In Cc Cream Maria Natureza Brilho Gloss Salon Line 100ml	20	R\$4,90	R\$98,00
Kit Na Pele Óleo Flor Cerejeira 100ml	10	R\$3,20	R\$32,00
Xampu Clear Anticaspa Limpeza Profunda 400 ml	25	R\$13,50	R\$337,50
Xampu Clear Men Controle da Coceira 200 ml	25	R\$6,30	R\$157,50
Xampu Clear Men Limpeza Diária 2 em 1 400 ml	25	R\$18,00	R\$450,00
Xampu Head & Shoulders Menthol Sport Men 200ml	25	R\$6,00	R\$150,00
Xampu Head&Shoulders Anticaspa Menthol Sport Masculino - 400ml	25	R\$10,00	R\$250,00
Selagem Térmica Capilar Profissional - 500g	5	R\$40,00	R\$200,00
Escova Semidefinitiva 1l Forever Liss	5	R\$110,00	R\$550,00
Lissplastia Plástica de Realinhamento Capilar Forever Liss	5	R\$140,00	R\$700,00
Escova Progressiva Ingel Maxx Forever Liss 2x1 litro	8	R\$120,00	R\$960,00

Novo Botox Capilar Argan Oil Forever Liss 1kg	10	R\$100,00	R\$1.000,00
Botox Orgânico para Cabelo da Forever Liss	10	R\$32,00	R\$320,00
Máscara Desmaia Cabelo 950g Forever Liss	18	R\$38,00	R\$684,00
Máscara Capilar MeAliza Forever Liss 1kg	15	R\$42,00	R\$630,00
Máscara Banho de Verniz 1kg GANHE Desmaia Cabelo 40g Forever Liss	15	R\$51,00	R\$765,00
Cauterização Capilar da Forever Liss	5	R\$30,00	R\$150,00
Óleo de Argan para Cabelo	15	R\$11,60	R\$174,00
Kit Xampu Detox com Btox Argan	10	R\$45,00	R\$450,00
Máscara Tonalizante Intensive Black Forever Liss 250g	1	R\$17,10	R\$17,10
Máscara Tonalizante Color Red Forever Liss 250g	10	R\$15,00	R\$150,00
Selagem Orgânica Térmica Sem Formol - Plástica dos Fios 1L	14	R\$120,00	R\$1.680,00
Plástica Dos Fios Selagem Térmica Sem Formol Cabelo Liso - Plástica dos Fios	5	R\$150,00	R\$750,00
Selagem Borabella Sem Formol Orgânica 3d - 1L	5	R\$95,00	R\$475,00
Xampu Seda Anticaspa Hidratação Diária 325 ml	25	R\$3,00	R\$75,00
Xampu Seda Cachos Definidos 325ml	25	R\$3,00	R\$75,00
Xampu Seda Ceramidas 325ml	30	R\$3,00	R\$90,00
Xampu Seda Pretos Luminosos 325ml	30	R\$3,00	R\$90,00
Condicionador Seda Cachos Definidos 325ml	25	R\$3,00	R\$75,00
Condicionador Seda Ceramidas 325ml	25	R\$3,50	R\$87,50
Condicionador Seda Pretos Luminosos 325ml	25	R\$3,00	R\$75,00
Creme para Pentear Seda Boom Volumão 295ml	25	R\$3,00	R\$75,00
Creme para Pentear Seda Boom Cachos Mara Definidos 500ml	25	R\$6,00	R\$150,00
Creme para Pentear Seda Boom Volumão 1kg	25	R\$7,00	R\$175,00
Creme de Tratamento Seda Ceramidas 400g	25	R\$5,00	R\$125,00
Creme de Tratamento Seda Liso Perfeito 400g	25	R\$7,00	R\$175,00
Xampu Monange Hidratação Intensiva 350ml	15	R\$4,00	R\$60,00
Xampu Monange Antifrizz 350 ml	15	R\$4,00	R\$60,00
Xampu Monange Proteção Térmica 350 ml	15	R\$4,00	R\$60,00
Condicionador Monange Antifrizz 350 ml	10	R\$4,90	R\$49,00
Condicionador Monange Hidratação Intensiva 350ml	10	R\$4,90	R\$49,00
Base de alta cobertura Vult	15	R\$28,00	R\$420,00
Base líquida Max Love	15	R\$8,00	R\$120,00
Pó facial Max Love	15	R\$6,00	R\$90,00
Pó facial Vult	15	R\$6,00	R\$90,00
Pó translúcido Vult	5	R\$18,00	R\$90,00
Corretivo facial Luisance	10	R\$10,00	R\$100,00
Corretivo facial Tracta	10	R\$18,90	R\$189,00
Corretivo de alta cobertura Vult	10	R\$17,00	R\$170,00
BB Cream Tracta	10	R\$25,00	R\$250,00
BB Cream Loreal	10	R\$25,00	R\$250,00
Lápis de olho preto Luisance	30	R\$4,00	R\$120,00
Lápis de olho preto Bella Feme	30	R\$4,00	R\$120,00
Lápis de olho marrom Luisance	20	R\$4,00	R\$80,00

Lápis de olho marrom Ruby Rose	30	R\$4,00	R\$120,00
Lápis de olho branco Bella Feme	5	R\$1,90	R\$9,50
Lápis p/ sobrancelha Luisance	10	R\$4,00	R\$40,00
Delineador caneta Luisance	15	R\$9,50	R\$142,50
Delineador pincel Ruby Rose	15	R\$12,00	R\$180,00
Rímel Bella Feme	20	R\$9,99	R\$199,80
Rímel Ruby Rose	20	R\$11,00	R\$220,00
Rímel incolor Luisance	20	R\$6,00	R\$120,00
Batom Ruby Rose Matte	20	R\$7,00	R\$140,00
Batom Vult	35	R\$16,00	R\$560,00
Batom Max Love	15	R\$5,50	R\$82,50
Batom Luisance	15	R\$3,50	R\$52,50
Prime Ruby Rose	20	R\$7,00	R\$140,00
Fixador de maquiagem Max Love	15	R\$14,00	R\$210,00
Demaquilante bifásico Ruby Rose	25	R\$16,00	R\$400,00
Água Micelar L`oreal	20	R\$17,50	R\$350,00
Lenço Demaquilante Luisance	10	R\$9,00	R\$90,00
Cílios postiços 1 par	30	R\$7,60	R\$228,00
Esmalte Risqué	30	R\$1,50	R\$45,00
Esmalte Impala	30	R\$1,50	R\$45,00
Esmalte Dailus	20	R\$3,00	R\$60,00
Acetona 200 ml	30	R\$1,68	R\$50,40
Acetona 350ml	30	R\$1,80	R\$54,00
Palitos para limpar unha	40	R\$0,10	R\$4,00
Algodão	36	R\$0,80	R\$28,80
Lixa de Unha	50	R\$0,05	R\$2,50
Pinça de Sobrancelha Preta	35	R\$1,99	R\$69,65
Cortador de unha Grande	20	R\$1,99	R\$39,80
Cortador de unha pequeno	15	R\$1,00	R\$15,00
Amolecedor de cutículas	20	R\$1,50	R\$30,00
Escova de cabelo (tipo 1)	10	R\$3,00	R\$30,00
Escova de cabelo (tipo 2)	8	R\$4,00	R\$32,00
Escova de cabelo (tipo 3)	5	R\$10,00	R\$50,00
Escova Profissional Condor Grande	10	R\$30,00	R\$300,00
Escova Profissional Condor Pequena	5	R\$21,00	R\$105,00
Pente Pequeno	15	R\$1,99	R\$29,85
Pente Médio	10	R\$3,00	R\$30,00
Pente dentes largos	10	R\$4,00	R\$40,00
Pincel blush Macrilan	10	R\$8,00	R\$80,00
Pincel pó Ruby Rose	10	R\$7,60	R\$76,00
Pincel sobra Macrilan	10	R\$6,00	R\$60,00
Pincel contorno Ruby Rose	10	R\$9,20	R\$92,00
Pincel para Iluminador Ruby Rose	10	R\$4,00	R\$40,00
Pincel delinear Macrilan	10	R\$6,00	R\$60,00
Pincel para base Ruby Rose	10	R\$12,80	R\$128,00

Kit Pincel Ruby Rose	10	R\$50,00	R\$500,00
Kit pincéis para olhos Ruby Rose	10	R\$30,00	R\$300,00
Kit de pincéis diversos Ruby Rose	15	R\$48,00	R\$720,00
Esponja maquiadora Grande	5	R\$3,00	R\$15,00
Kit Esponja maquiadora pequena	10	R\$3,90	R\$39,00
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	20	R\$0,80	R\$16,00
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	20	R\$0,80	R\$16,00
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	20	R\$0,80	R\$16,00
Máscara de hidratação facial hipoalergênicas Clinique	5	R\$80,00	R\$400,00
Batom Hipoalergênicos Clinique	8	R\$38,00	R\$304,00
Baton Hipoalergênicos Alergoshop	8	R\$30,00	R\$240,00
Touca térmica Alumínio	20	R\$6,00	R\$120,00
Prendedor de cabelo Grande	20	R\$0,25	R\$5,00
Prendedor de cabelo Pequeno	20	R\$0,20	R\$4,00
Chapinha Taiff Profissional 130°C	3	R\$80,00	R\$240,00
Chapinha Taiff Profissional 450°C	2	R\$350,00	R\$700,00
Chapinha Profissional Gama 130°C	2	R\$80,00	R\$160,00
Chapinha Profissional Gama 180°C	2	R\$130,00	R\$260,00
Modelador de cachos Gama	1	R\$155,00	R\$155,00
Modelador de cachos Taiff	1	R\$160,00	R\$160,00
Chapinha Babyliss Pro Nano Titanium Legitima By Roger - 220V	3	R\$205,99	R\$617,97
Prancha Lizze Extreme 250°C Titanium Profissional 220v	1	R\$320,00	R\$320,00
CADEIRA HIDRÁULICA GERMANY	2	R\$700,00	R\$1.400,00
Cadeira HidráulicaGermany	2	R\$550,00	R\$1.100,00
Kit Cadeira, Lavatório, Carrinho, Ciradinha, esmalteiro e Suporte de Pés	2	R\$1.250,00	R\$2.500,00
Lavatório Para Cabelereiro Jump Com Cuba móvel em Louça	3	R\$1.100,00	R\$3.300,00
Lavatório Para Cabelereiro Jump (Sem Almofada)	2	R\$435,00	R\$870,00
Lavatório para Cabeleireiro Elipse com Cuba Móvel	1	R\$750,00	R\$750,00
Cadeira Hidráulica Jump para Cabeleireiro	1	R\$450,00	R\$450,00
Tesoura Mundial Fio Navalha Desfiar 5,5 Polegadas	5	R\$50,00	R\$250,00
Tesoura Para cabeleireiro Fio Laser Corte reto 6 Polegadas	5	R\$17,00	R\$85,00
Alicate para unhas Proar	10	R\$20,00	R\$200,00
Alicate Mundial (Ferro)	13	R\$9,30	R\$120,90
Alicate Mundial (Plástico)	10	R\$3,90	R\$39,00
Alicate Mundial (Inox)	5	R\$20,50	R\$102,50
TOTAL			R\$ 45.353,12

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.2 Caixa mínimo

Iremos conceder aos nossos clientes três prazos de pagamentos diferentes, podendo ser de forma imediata (à vista) ou até três vezes no cartão dependendo do valor da compra. Abaixo, apresentamos os cálculos do prazo médio de vendas:

1º passo: Contas a receber – cálculo do prazo médio de recebimento das vendas

Tabela 5 - Prazo médio de recebimento de vendas

Prazo	(%)	Nº de dias	Média em dias
À vista	20	1	0,2
A prazo (1)	30	30	9
A prazo (2)	35	60	21
A prazo (3)	15	90	13,5
Prazo Médio Total			44 dias

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

2º passo: Fornecedores – cálculo do prazo médio de compras

Nosso principal fornecedor, onde iremos adquirir a maior parte de nossos produtos, realiza suas vendas em até 6 vezes sem juros no cartão de crédito. Porém, como nossa previsão de renovação do estoque será a cada 44 dias, consideramos apenas três prazos para compras no crédito, além de à vista, conforme o quadro 16:

Tabela 6 - Prazo médio de compras

Prazo	(%)	Nº de dias	Média em dias
À vista	30	1	0,3
A prazo (1)	35	30	10,5
A prazo (2)	25	60	15
A prazo (3)	10	90	9
Prazo Médio Total			35 dias

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

3º passo: Estoques – cálculo da necessidade média de estoque

Tabela 7 - Necessidade média de estoques

Número de dias	
Necessidade média de estoques	28

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

4º passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Tabela 8 - Necessidade líquida de capital de giro (em dias)

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a receber - prazo médio de vendas	44
2. Estoques - necessidade média de estoques	28
Subtotal 1 (item 1 + item 2)	72
Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de dias
3. Fornecedores - prazo médio de compras	35
Subtotal 2 (item 3)	35
Necessidade líquida de capital de giro (Subtotal 1 – Subtotal 2)	37

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

O caixa mínimo é a reserva total que o empreendimento deverá ter a fim de cobrir todos os custos nos primeiros meses de operação. Os cálculos desse valor estão demonstrados no quadro 19:

Tabela 9 - Caixa mínimo

Custo fixo mensal	R\$ 10.614,91
Custo variável mensal	R\$ 20.467,38
Custo total da empresa	R\$ 31.082,29
Custo total diário	R\$ 1.037,07
Necessidade líquida de capital de giro (dias)	37
Caixa mínimo	R\$ 38.371,59

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Isso significa que a *Espaço da Beleza e Cosméticos* deverá possuir uma reserva mínima de R\$ 109,957,90 para cobrir os custos dos dois primeiros meses de atividade.

Tabela 10 – Capital de giro (resumo)

Descrição	Valor
A- Estoque inicial	R\$ 45.353,12

B- Caixa mínimo	R\$ 38.371,59
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 83.724,71

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.3 Investimentos pré-operacionais

O local onde será instalada a loja é alugado e já está todo construído, porém será necessário realizar algumas adaptações em sua estrutura a fim de receber os equipamentos e dar melhor comodidade e bem-estar aos nossos clientes. Desde modo, iremos realizar uma pequena reforma, a qual irá englobar algumas instalações elétricas, e renovar a pintura do prédio, entre outros gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que o negócio abra as portas e comece a faturar. Além dessa reforma, será necessária a realização de um novo curso na área da beleza, ministrado pelas parcerias. Os cálculos dos custos pré-operacionais seguem no quadro 21.

Tabela 11 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de legalização	R\$700,00
Reforma do prédio	R\$3.000,00
Divulgação	R\$400,00
Cursos e treinamentos	R\$1.000,00
Design da loja	500,00
Total	R\$5.600,00

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.4 Investimento total

De acordo com os subtotais de investimento necessário levantados anteriormente, o total geral de investimento da *Espaço Beleza e Cosméticos* será de R\$ 274.847,04 aproximadamente, conforme disposto no quadro 22:

Tabela 12 - Investimento total

Descrição	Valor	%
Estimativa dos investimentos fixos – Quadro (12+13)	R\$20.870,00	19
Estimativa do capital de giro – Quadro 20	R\$ 83.724,71	76

Estimativa dos investimentos pré-operacionais – Quadro 21	R\$5.600,00	05
Total	R\$ 110.194,71	100

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

Do total investido, 100% será proveniente de recursos próprios da proprietária. O quadro 23 mostra as fontes e os recursos do investimento para implantação do negócio:

Tabela 13 - Fonte de recursos

Descrição	Valor	%
Recursos próprios	R\$ 100.000	100
Total	R\$ 100.000	100

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.5 Estimativa do faturamento mensal

Tabela 14 - Estimativa de faturamento mensal

Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Xampu Pantene 400 ml	10	R\$22,50	R\$225,00
Xampu Pantene 175 ml	8	R\$15,50	R\$124,00
Condicionador Pantene Pró-brilho 400 ml	8	R\$20,60	R\$164,80
Condicionador Pantene Pró-brilho 175 ml	8	R\$14,50	R\$116,00
Condicionador Pantene Pro-V 3 minutos	10	R\$23,10	R\$231,00
Máscara de Tratamento Pantene 300 ml	5	R\$31,50	R\$157,50
Creme para pentear Pantene 240 Gramas	12	R\$19,00	R\$228,00
Xampu Uso diário Pantene 700 ml	7	R\$38,80	R\$271,60
Wella Shamppo Luxe oil Keratin 200 ml	6	R\$47,00	R\$282,00
Wella sp luxe - máscara de tratamento 250g	8	R\$61,00	R\$488,00
Kit Xampu + Condicionador Wella 1 l	5	R\$145,00	R\$725,00
Wella Profissional fusion - máscara reconstrutora 500g	5	R\$135,00	R\$675,00
Tonalizante Color Touch 9.0 - 60g	15	R\$35,00	R\$525,00
Coloração Color Perfect 6.0 - 60g	15	R\$35,00	R\$525,00
Xampu Vinagre de Maçã 300 ml - Salon Line	8	R\$21,00	R\$168,00
Xampu Micelar Meu Liso Salon Line 300ml	5	R\$18,00	R\$90,00
Xampu Socorro Capilar Reconstrução Intensa Salon Line 300ml	4	R\$18,50	R\$74,00
Xampu Gloss Complex - S.O.S Cachos Radiance - Salon Line	3	R\$19,50	R\$58,50
Kit Xampu e Condicionador Hidra Leite de Coco & Colágeno 300m	4	R\$24,50	R\$98,00
Máscara Matizadora Vermelha Salon Line 500g	6	R\$30,50	R\$183,00
Condicionador Vinagre de Maçã 300ml	2	R\$17,90	R\$35,80
Condicionador Micelar Meu Liso Salon Line 300ml	3	R\$16,90	R\$50,70

Condicionador Socorro Capilar Recons Intensa Salon Line 300ml	7	R\$16,90	R\$118,30
Condicionador Glosscomplex - S.O.S Cachos Radiance - Loja Salon Line	9	R\$22,00	R\$198,00
Creme Para Pentear Cachos Dos Sonhos Salon Line 300ml	10	R\$20,00	R\$200,00
Água de Vinagre Salon Line 250ml	3	R\$21,30	R\$63,90
Óleo creme 200ml - S.O.S Cachos Nutritivos - Loja Salon Line	4	R\$17,00	R\$68,00
Óleo Creme de Coco S.O.S Cachos Tratamento Profundo Salon Line 100ml	5	R\$15,00	R\$75,00
Máscara Glosscomplex 500g - S.O.S Cachos Radiance - Loja Salon Line	7	R\$29,00	R\$203,00
Máscara de Hidratação Maria Natureza Óleos Milenares Reparação 300g	5	R\$37,00	R\$185,00
Máscara de Hidratação #todecacho Crespo Divino Salon Line 500g	5	R\$29,00	R\$145,00
Leave-In Cc Cream Maria Natureza Brilho Gloss Salon Line 100ml	4	R\$19,00	R\$76,00
Kit Na Pele Óleo Flor Cerejeira 100ml	5	R\$14,90	R\$74,50
Xampu Clear Anticaspa Limpeza Profunda 400 ml	6	R\$36,90	R\$221,40
Xampu Clear Men Controle da Coceira 200 ml	3	R\$20,60	R\$61,80
Xampu Clear Men Limpeza Diária 2 em 1 400 ml	2	R\$31,00	R\$62,00
Xampu Head & Shoulders Menthol Sport Men 200ml	2	R\$17,50	R\$35,00
Xampu Head&Shoulders Anticaspa Menthol Sport Masculino - 400ml	6	R\$22,00	R\$132,00
Selagem Térmica Capilar Profissional - 500g	4	R\$80,00	R\$320,00
Escova Semidefinitiva 11 Forever Liss	3	R\$168,00	R\$504,00
Lissplastia Plástica de Realinhamento Capilar Forever Liss	2	R\$210,00	R\$420,00
Escova Progressiva Ingel Maxx Forever Liss 2x1 litro	4	R\$160,00	R\$640,00
Novo Botox Capilar Argan Oil Forever Liss 1kg	5	R\$153,00	R\$765,00
Botox Orgânico para Cabelo da Forever Liss	3	R\$14,00	R\$42,00
Máscara Desmaia Cabelo 950g Forever Liss	4	R\$91,00	R\$364,00
Máscara Capilar MeAliza Forever Liss 1kg	3	R\$60,00	R\$180,00
Máscara Banho de Verniz 1kg GANHE Desmaia Cabelo 40g Forever Liss	6	R\$84,00	R\$504,00
Cauterização Capilar da Forever Liss	5	R\$76,00	R\$380,00
Óleo de Argan para Cabelo	8	R\$30,00	R\$240,00
Kit Shampoo Detox com Btox Argan	5	R\$72,00	R\$360,00
Máscara Tonalizante Intensive Black Forever Liss 250g	4	R\$33,60	R\$134,40
Máscara Tonalizante Color Red Forever Liss 250g	4	R\$33,50	R\$134,00
Selagem Orgânica Térmica Sem Formol - Plastica dos Fios 1L	3	R\$160,00	R\$480,00
Plástica Dos Fios Selagem Térmica Sem Formol Cabelo Liso - Plástica dos Fios	2	R\$202,00	R\$404,00
Selagem Borabella Sem Formol Organica 3d - 1L	2	R\$128,00	R\$256,00
Xampu Seda Anticaspa Hidratação Diária 325 ml	4	R\$8,80	R\$35,20
Xampu Seda Cachos Definidos 325ml	3	R\$8,60	R\$25,80
Xampu Seda Ceramidas 325ml	5	R\$8,60	R\$43,00
Shampoo Seda Pretos Luminosos 325ml	10	R\$8,60	R\$86,00
Condicionador Seda Cachos Definidos 325ml	6	R\$9,60	R\$57,60
Condicionador Seda Ceramidas 325ml	3	R\$9,60	R\$28,80
Condicionador Seda Pretos Luminosos 325ml	5	R\$9,60	R\$48,00
Creme para Pentear Seda Boom Volumão 295ml	10	R\$10,85	R\$108,50
Creme para Pentear Seda Boom Cachos Mara Definidos 500ml	10	R\$10,25	R\$102,50
Creme para Pentear Seda Boom Volumão 1kg	5	R\$19,50	R\$97,50

Creme de Tratamento Seda Ceramidas 400g	8	R\$19,00	R\$152,00
Creme de Tratamento Seda Liso Perfeito 400g	6	R\$19,00	R\$114,00
Xampu Monange Hidratação Intensiva 350ml	6	R\$9,50	R\$57,00
Xampu Monange Antifrizz 350 ml	7	R\$9,50	R\$66,50
Xampu Monange Proteção Térmica 350 ml	8	R\$9,50	R\$76,00
Condicionador Monange Antifrizz 350 ml	4	R\$9,50	R\$38,00
Condicionador Monange Hidratação Intensiva 350ml	4	R\$9,50	R\$38,00
Base de alta cobertura Vult	3	R\$58,00	R\$174,00
Base líquida Max Love	4	R\$18,90	R\$75,60
Pó facial Max Love	2	R\$16,00	R\$32,00
Pó facial Vult	4	R\$30,00	R\$120,00
Pó translúcido Vult	2	R\$32,00	R\$64,00
Corretivo facial Luisance	3	R\$15,06	R\$45,18
Corretivo facial Tracta	4	R\$28,90	R\$115,60
Corretivo de alta cobertura Vult	6	R\$23,50	R\$141,00
BB Cream Tracta	3	R\$45,00	R\$135,00
BB Cream Loreal	4	R\$32,00	R\$128,00
Lápis de olho preto Luisance	3	R\$10,00	R\$30,00
Lápis de olho preto Bella Feme	5	R\$10,00	R\$50,00
Lápis de olho marrom Luisance	8	R\$8,00	R\$64,00
Lápis de olho marrom Ruby Rose	5	R\$8,30	R\$41,50
Lápis de olho branco Bella Feme	4	R\$4,00	R\$16,00
Lápis p/ sobrancelha Luisance	5	R\$8,00	R\$40,00
Delineador caneta Luisance	5	R\$13,00	R\$65,00
Delineador pincel Ruby Rose	3	R\$19,00	R\$57,00
Rímel Bella Feme	1	R\$13,56	R\$13,56
Rímel Ruby Rose	2	R\$16,50	R\$33,00
Rímel incolor Luisance	4	R\$10,39	R\$41,56
Batom Ruby Rose Matte	5	R\$12,99	R\$64,95
Batom Vult	4	R\$23,60	R\$94,40
Batom Max Love	5	R\$13,60	R\$68,00
Batom Luisance	6	R\$7,00	R\$42,00
Prime Ruby Rose	3	R\$14,90	R\$44,70
Fixador de maquiagem Max Love	3	R\$25,00	R\$75,00
Demaquilante bifásico Ruby Rose	6	R\$29,04	R\$174,24
Água Micelar L'oreal	10	R\$34,00	R\$340,00
Lenço Demaquilante Luisance	5	R\$15,90	R\$79,50
Cílios postiços 1 par	10	R\$10,70	R\$107,00
Esmalte Risqué	10	R\$3,99	R\$39,90
Esmalte Impala	10	R\$2,90	R\$29,00
Esmalte Dailus	5	R\$6,80	R\$34,00
Acetona 200 ml	15	R\$3,80	R\$57,00
Acetona 350ml	10	R\$4,30	R\$43,00

Palitos para limpar unha	15	R\$0,30	R\$4,50
Algodão	10	R\$2,50	R\$25,00
Lixa de Unha	20	R\$0,50	R\$10,00
Pinça de Sobrancelha Preta	5	R\$4,99	R\$24,95
Cortador de unha Grande	5	R\$5,24	R\$26,20
Cortador de unha pequeno	3	R\$3,80	R\$11,40
Amolecedor de cutículas	2	R\$3,99	R\$7,98
Escova de cabelo (tipo 1)	8	R\$7,80	R\$62,40
Escova de cabelo (tipo 2)	3	R\$9,90	R\$29,70
Escova de cabelo (tipo 3)	4	R\$15,50	R\$62,00
Escova Profissional Condor Grande	5	R\$45,80	R\$229,00
Escova Profissional Condor Pequena	5	R\$37,88	R\$189,40
Pente Pequeno	4	R\$4,85	R\$19,40
Pente Médio	10	R\$7,50	R\$75,00
Pente dente Largos	5	R\$10,60	R\$53,00
Pincel blush Macrilan	10	R\$14,90	R\$149,00
Pincel pó Ruby Rose	6	R\$14,80	R\$88,80
Pincel sobra Macrilan	5	R\$10,60	R\$53,00
Pincel contorno Ruby Rose	4	R\$15,18	R\$60,72
Pincel para Iluminador Ruby Rose	4	R\$5,80	R\$23,20
Pincel delinear Macrilan	3	R\$10,80	R\$32,40
Pincel para base Ruby Rose	4	R\$17,90	R\$71,60
Kit Pincel Ruby Rose	2	R\$58,90	R\$117,80
Kit pincéis para olhos Ruby Rose	4	R\$39,52	R\$158,08
Kit de pincéis diversos Ruby Rose	2	R\$61,88	R\$123,76
Esponja maquiadora Grande	3	R\$9,00	R\$27,00
Kit Esponja maquiadora pequena	4	R\$14,90	R\$59,60
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	5	R\$0,30	R\$1,50
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	8	R\$5,90	R\$47,20
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	7	R\$4,25	R\$29,75
Máscara de hidratação facial hipoalergênicas clinique	8	R\$105,99	R\$847,92
Batom Hipoalergênicos Clinique	1	R\$65,90	R\$65,90
Baton Hipoalergênicos Alergoshop	2	R\$48,60	R\$97,20
Touca térmica Alumínio	1	R\$11,80	R\$11,80
Prendedor de cabelo Grande	5	R\$1,00	R\$5,00
Prendedor de cabelo Pequeno	10	R\$0,50	R\$5,00
Chapinha Taiff Profissional 130°C	10	R\$110,00	R\$1.100,00
Chapinha Taiff Profissional 450°C	1	R\$550,00	R\$550,00
Chapinha Profissional Gama 130°C	1	R\$115,00	R\$115,00
Chapinha Profissional Gama 180°C	1	R\$170,00	R\$170,00
Modelador de cachos Gama	1	R\$260,00	R\$260,00
Modelador de cachos Taiff	1	R\$230,00	R\$230,00
Chapinha Babylliss Pro Nano Titanium Legitima By Roger - 220V	1	R\$430,00	R\$430,00

Prancha Lizze Extreme 250°C Titanium Profissional 220v	1	R\$425,00	R\$425,00
CADEIRA HIDRÁULICA GERMANY	1	R\$850,00	R\$850,00
Cadeira Hidráulica Germany	1	R\$750,00	R\$750,00
Kit Cadeira, Lavatório, Carrinho, Ciradinha, esmalteiro e Suporte de Pés	1	R\$1.800,00	R\$1.800,00
Lavatório Para Cabelereiro Jump Com Cuba móvel em Louça	1	R\$1.450,00	R\$1.450,00
Lavatório Para Cabelereiro Jump (Sem Almofada)	1	R\$598,00	R\$598,00
Lavatório para Cabelereiro Elipse com Cuba Móvel	1	R\$998,00	R\$998,00
Cadeira Hidráulica Jump para Cabelereiro	1	R\$590,00	R\$590,00
Tesoura Mundial Fio Navalha Desfiar 5,5 Polegadas	3	R\$82,00	R\$246,00
Tesoura Para cabeleireiro Fio Laser Corte reto 6 Polegadas	2	R\$30,00	R\$60,00
Alicate para unhas Proar	3	R\$32,90	R\$98,70
Alicate Mundial (Ferro)	6	R\$17,90	R\$107,40
Alicate Mundial (Plástico)	7	R\$7,85	R\$54,95
Alicate Mundial (Inox)	3	R\$35,90	R\$107,70
TOTAL			R\$31.388,20

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.6 Custo de comercialização

As despesas tributárias foram designadas de acordo com o regime tributário ao qual a empresa se submeteu, que é o Simples Nacional, por isso não terá tributação de imposto sobre os valores obtidos. A loja terá o custo com a taxa de administração de cartão de crédito, de maneira que não terá custos, pois pretende utilizar as redes sociais para a divulgação de seus produtos e serviços. Também não haverá gastos referentes à comissão dos vendedores, pois, inicialmente, irão receber salários. No caso de haver aumento no faturamento da loja, pode-se fazer pagamentos posteriores a longo prazo. O quadro 24 apresenta o custo de comercialização.

Tabela 15 - Custo de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
SIMPLES	4	R\$ 31.388,20	R\$ 1255,52
SUBTOTAL 1			R\$1.255,52
2. Gastos com vendas			
Publicidade	0		
Taxa de administração do cartão de crédito	3	R\$ 31.388,20	R\$ 941,64

Comissão vendedores	0		
Subtotal 2			R\$ 941,64
TOTAL			R\$ 2.197,16

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.7 Custo mão de obra

Tabela 16 - Custo mão de obra

Nº	Cargo/Função	Quantidade	Salário Mensal	Subtotal	Encargos (%)	Salário Total
1	Gerente	1	1300	1300	9	R\$1.417,00
2	Cabeleireira	1	1000	1000	9	R\$1100,00
3	Vendedora	1	1200	1200	9	R\$1.308,00
4	Atendente	1	998	998	9	R\$1.087,82
5	Motorista	1	1121	1121	9	R\$1.221,89
6	Ajudantes	1	998	998	9	R\$1.087,22
Total						R\$ 7.221,93

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.8 Custos com depreciação

Os bens móveis, imóveis e semoventes estão sujeitos à depreciação, conforme a expectativa de vida útil de cada bem. Então, os cálculos da depreciação foram baseados na instrução normativa da Receita Federal que fixou as taxas aceitáveis como dedutíveis.

Para efeitos de depreciação, consideramos dois prazos diferentes entre o investimento fixo de equipamentos, quando os equipamentos com algum tipo de automação terão uma depreciação de 20 anos, e os utensílios, equipamentos mais simples que terão uma depreciação de 10 anos. Seguem os cálculos:

Tabela 17 - Custos com depreciação

Descrição	Valor	Vida Útil	%	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Ar condicionado	R\$1.000,00	10	10	R\$100,00	R\$8,33
Notebook	R\$1.200,00	5	20	R\$240,00	R\$20,00
Impressora	R\$400,00	5	20	R\$80,00	R\$6,66

Monitor	R\$500,00	5	0	R\$0,00	R\$0,00
Câmera de segurança	R\$250,00	5	20	R\$50,00	R\$4,16
Telefone	R\$500,00	5	20	R\$10,00	R\$0,83
TOTAL DA DEPRECIÇÃO				R\$480,00	R\$19,98

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.9 Custos fixos operacionais mensais

Para levantamentos dos custos fixos operacionais mensais, consideramos os gastos com aluguel, energia elétrica, telefone, um pouco de material de limpeza e escritório, internet etc., além do combustível para deslocamento das entregas realizadas e a depreciação dos equipamentos. Os cálculos seguem no quadro 27:

Tabela 18 - Despesas operacionais mensais

Item	Descrição	Valor
1	Aluguel	R\$1.000,00
2	Energia elétrica	R\$350,00
3	Telefone	R\$50,00
4	Internet	R\$70,00
5	Aluguel da maquineta	R\$150,00
6	IPTU	R\$155,00
7	Salários + Encargos	R\$ 7.221,93
8	Transporte	R\$400,00
9	Alimentação	R\$100,00
10	Material de limpeza	R\$50,00
11	Material de escritório	R\$50,00
12	Contador	R\$998,00
13	Depreciação	R\$19,98
Total		R\$ 10.614,91

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.9.1 Custo da mercadoria vendida

Tabela 19 - Custo da mercadoria vendida

Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Xampu Pantene 400 ml	10	R\$11,50	R\$115,00
Xampu Pantene 175 ml	8	R\$5,50	R\$44,00
Condicionador Pantene Pró-brilho 400 ml	8	R\$10,00	R\$80,00
Condicionador Pantene Pró-brilho 175 ml	8	R\$5,00	R\$40,00
Condicionador Pantene Pro-V 3 minutos	10	R\$9,00	R\$90,00
Máscara de Tratamento Pantene 300 ml	5	R\$10,00	R\$50,00
Creme para pentear Pantene 240 Gramas	12	R\$8,00	R\$96,00
Xampu Uso diário Pantene 700 ml	7	R\$15,00	R\$105,00
Wella Shamppo Luxe oil Keratin 200 ml	6	R\$25,00	R\$150,00
Wella sp luxe - máscara de tratamento 250g	8	R\$35,00	R\$280,00
Kit Xampu + Condicionador Wella 1 l	5	R\$8,00	R\$40,00
Wella Profissional fusion - máscara reconstrutora 500g	5	R\$11,50	R\$57,50
Tonalizante Color Touch 9.0 - 60g	15	R\$16,00	R\$240,00
Coloração Color Perfect 6.0 - 60g	15	R\$16,00	R\$240,00
Xampu Vinagre de Maçã 300 ml - Salon Line	8	R\$8,50	R\$68,00
Xampu Micelar Meu Liso Salon Line 300ml	5	R\$8,50	R\$42,50
Xampu Socorro Capilar Reconstrução Intensa Salon Line 300ml	4	R\$8,00	R\$32,00
Xampu Gloss Complex - S.O.S Cachos Radiance - Salon Line	3	R\$11,00	R\$33,00
Kit Shampoo e Condicionador Hidra Leite de Coco & Colágeno 300m	4	R\$12,00	R\$48,00
Máscara Matizadora Vermelha Salon Line 500g	6	R\$15,90	R\$95,40
Condicionador Vinagre de Maçã 300ml	2	R\$9,00	R\$18,00
Condicionador Micelar Meu Liso Salon Line 300ml	3	R\$7,00	R\$21,00
Condicionador Socorro Capilar Recons Intensa Salon Line 300ml	7	R\$7,00	R\$49,00
Condicionador Glosscomplex - S.O.S Cachos Radiance - Loja Salon Line	9	R\$11,00	R\$99,00
Creme Para Pentear Cachos Dos Sonhos Salon Line 300ml	10	R\$11,00	R\$110,00
Água de Vinagre Salon Line 250ml	3	R\$11,00	R\$33,00
Óleo creme 200ml - S.O.S Cachos Nutritivos - Loja Salon Line	4	R\$11,80	R\$47,20
Óleo Creme de Coco S.O.S Cachos Tratamento Profundo Salon Line 100m	5	R\$6,50	R\$32,50
Máscara Glosscomplex 500g - S.O.S Cachos Radciance - Loja Salon Line	7	R\$12,99	R\$90,93
Máscara de Hidratação Maria Natureza Óleos Milenares Reparação 300g	5	R\$12,00	R\$60,00
Máscara de Hidratação #todecacho Crespo Divino Salon Line 500g	5	R\$12,00	R\$60,00
Leave-In Cc Cream Maria Natureza Brilho Gloss Salon Line 100ml	4	R\$4,90	R\$19,60
Kit Na Pele Óleo Flor Cerejeira 100ml	5	R\$3,20	R\$16,00
Xampu Clear Anticaspa Limpeza Profunda 400ml	6	R\$13,50	R\$81,00
Xampu Clear Men Controle da Coceira 200ml	3	R\$6,30	R\$18,90

Xampu Clear Men Limpeza Diária 2 em 1 400ml	2	R\$18,00	R\$36,00
Xampu Head & Shoulders Menthol Sport Men 200ml	2	R\$6,00	R\$12,00
Xampu Head&Shoulders Anticaspa Menthol Sport Masculino - 400ml	6	R\$10,00	R\$60,00
Selagem Térmica Capilar Profissional - 500g	4	R\$40,00	R\$160,00
Escova Semidefinitiva 1l Forever Liss	3	R\$110,00	R\$330,00
Lissplastia Plástica de Realinhamento Capilar Forever Liss	2	R\$140,00	R\$280,00
Escova Progressiva Ingel Maxx Forever Liss 2x1 litro	4	R\$120,00	R\$480,00
Novo Botox Capilar Argan Oil Forever Liss 1kg	5	R\$100,00	R\$500,00
Botox Orgânico para Cabelo da Forever Liss	3	R\$32,00	R\$96,00
Máscara Desmaia Cabelo 950g Forever Liss	4	R\$38,00	R\$152,00
Máscara Capilar MeAliza Forever Liss 1kg	3	R\$42,00	R\$126,00
Máscara Banho de Verniz 1kg GANHE Desmaia Cabelo 40g Forever Liss	6	R\$51,00	R\$306,00
Cauterização Capilar da Forever Liss	5	R\$30,00	R\$150,00
Óleo de Argan para Cabelo	8	R\$11,60	R\$92,80
Kit Shampoo Detox com Btox Argan	5	R\$45,00	R\$225,00
Máscara Tonalizante Intensive Black Forever Liss 250g	4	R\$17,10	R\$68,40
Máscara Tonalizante Color Red Forever Liss 250g	4	R\$15,00	R\$60,00
Selagem Orgânica Térmica Sem Formol - Plástica dos Fios 1L	3	R\$120,00	R\$360,00
Plástica Dos Fios Selagem Térmica Sem Formol Cabelo Liso - Plástica dos Fios	2	R\$150,00	R\$300,00
Selagem Borabella Sem Formol Orgânica 3d - 1L	2	R\$95,00	R\$190,00
Xampu Seda Anticaspa Hidratação Diária 325 ml	4	R\$3,00	R\$12,00
Xampu Seda Cachos Definidos 325ml	3	R\$3,00	R\$9,00
Xampu Seda Ceramidas 325ml	5	R\$3,00	R\$15,00
Shampoo Seda Pretos Luminosos 325ml	10	R\$3,00	R\$30,00
Condicionador Seda Cachos Definidos 325ml	6	R\$3,00	R\$18,00
Condicionador Seda Ceramidas 325ml	3	R\$3,50	R\$10,50
Condicionador Seda Pretos Luminosos 325ml	5	R\$3,00	R\$15,00
Creme para Pentear Seda Boom Volumão 295ml	10	R\$3,00	R\$30,00
Creme para Pentear Seda Boom Cachos Mara Definidos 500ml	10	R\$6,00	R\$60,00
Creme para Pentear Seda Boom Volumão 1kg	5	R\$7,00	R\$35,00
Creme de Tratamento Seda Ceramidas 400g	8	R\$5,00	R\$40,00
Creme de Tratamento Seda Liso Perfeito 400g	6	R\$7,00	R\$42,00
Xampu Monange Hidratação Intensiva 350ml	6	R\$4,00	R\$24,00
Xampu Monange Antifrizz 350 ml	7	R\$4,00	R\$28,00
Xampu Monange Proteção Térmica 350 ml	8	R\$4,00	R\$32,00
Condicionador Monange Antifrizz 350 ml	4	R\$4,90	R\$19,60
Condicionador Monange Hidratação Intensiva 350ml	4	R\$4,90	R\$19,60
Base de alta cobertura Vult	3	R\$28,00	R\$84,00
Base líquida Max Love	4	R\$8,00	R\$32,00
Pó facial Max Love	2	R\$6,00	R\$12,00
Pó facial Vult	4	R\$6,00	R\$24,00
Pó translúcido Vult	2	R\$18,00	R\$36,00
Corretivo facial Luisance	3	R\$10,00	R\$30,00

Corretivo facial Tracta	4	R\$18,90	R\$75,60
Corretivo de alta cobertura Vult	6	R\$17,00	R\$102,00
BB Cream Tracta	3	R\$25,00	R\$75,00
BB Cream Loreal	4	R\$25,00	R\$100,00
Lápis de olho preto Luisance	3	R\$4,00	R\$12,00
Lápis de olho preto Bella Feme	5	R\$4,00	R\$20,00
Lápis de olho marrom Luisance	8	R\$4,00	R\$32,00
Lápis de olho marrom Ruby Rose	5	R\$4,00	R\$20,00
Lápis de olho branco Bella Feme	4	R\$1,90	R\$7,60
Lápis p/ sobrancelha Luisance	5	R\$4,00	R\$20,00
Delineador caneta Luisance	5	R\$9,50	R\$47,50
Delineador pincel Ruby Rose	3	R\$12,00	R\$36,00
Rímel Bella Feme	1	R\$9,99	R\$9,99
Rímel Ruby Rose	2	R\$11,00	R\$22,00
Rímel incolor Luisance	4	R\$6,00	R\$24,00
Batom Ruby Rose Matte	5	R\$7,00	R\$35,00
Batom Vult	4	R\$16,00	R\$64,00
Batom Max Love	5	R\$5,50	R\$27,50
Batom Luisance	6	R\$3,50	R\$21,00
Prime Ruby Rose	3	R\$7,00	R\$21,00
Fixador de maquiagem Max Love	3	R\$14,00	R\$42,00
Demaquilante bifásico Ruby Rose	6	R\$16,00	R\$96,00
Água Micelar L`oreal	10	R\$17,50	R\$175,00
Lenço Demaquilante Luisance	5	R\$9,00	R\$45,00
Cílios postiços 1 par	10	R\$7,60	R\$76,00
Esmalte Risqué	10	R\$1,50	R\$15,00
Esmalte Impala	10	R\$1,50	R\$15,00
Esmalte Dailus	5	R\$3,00	R\$15,00
Acetona 200 ml	15	R\$1,68	R\$25,20
Acetona 350ml	10	R\$1,80	R\$18,00
Palitos para limpar unha	15	R\$0,10	R\$1,50
Algodão	10	R\$0,80	R\$8,00
Lixa de Unha	20	R\$0,05	R\$1,00
Pinça de Sobrancelha Preta	5	R\$1,99	R\$9,95
Cortador de unha Grande	5	R\$1,99	R\$9,95
Cortador de unha pequeno	3	R\$1,00	R\$3,00
Amolecedor de cutículas	2	R\$1,50	R\$3,00
Escova de cabelo (tipo 1)	8	R\$3,00	R\$24,00
Escova de cabelo (tipo 2)	3	R\$4,00	R\$12,00
Escova de cabelo (tipo 3)	4	R\$10,00	R\$40,00
Escova Profissional Condor Grande	5	R\$30,00	R\$150,00
Escova Profissional Condor Pequena	5	R\$21,00	R\$105,00
Pente Pequeno	4	R\$1,99	R\$7,96

Pente Médio	10	R\$3,00	R\$30,00
Pente dente Largos	5	R\$4,00	R\$20,00
Pincel blush Macrilan	10	R\$8,00	R\$80,00
Pincel pó Ruby Rose	6	R\$7,60	R\$45,60
Pincel sobra Macrilan	5	R\$6,00	R\$30,00
Pincel contorno Ruby Rose	4	R\$9,20	R\$36,80
Pincel para Iluminador Ruby Rose	4	R\$4,00	R\$16,00
Pincel delinear Macrilan	3	R\$6,00	R\$18,00
Pincel para base Ruby Rose	4	R\$12,80	R\$51,20
Kit Pincel Ruby Rose	2	R\$50,00	R\$100,00
Kit pincéis para olhos Ruby Rose	4	R\$30,00	R\$120,00
Kit de pincéis diversos Ruby Rose	2	R\$48,00	R\$96,00
Esponja maquiadora Grande	3	R\$3,00	R\$9,00
Kit Esponja maquiadora pequena	4	R\$3,90	R\$15,60
Água oxigenada 30 Vol. H-Beauty 100ml	5	R\$0,80	R\$4,00
Água oxigenada 20 Vol. H-Beauty 100ml	8	R\$0,80	R\$6,40
Água oxigenada 10 Vol. H-Beauty 100ml	7	R\$0,80	R\$5,60
Máscara de hidratação facial hipoalergênicas clinique	8	R\$80,00	R\$640,00
Batom Hipoalergênicos Clinique	1	R\$38,00	R\$38,00
Baton Hipoalergênicos Alergoshop	2	R\$30,00	R\$60,00
Touca térmica Alumínio	1	R\$6,00	R\$6,00
Prendedor de cabelo Grande	5	R\$0,25	R\$1,25
Prendedor de cabelo Pequeno	10	R\$0,20	R\$2,00
Chapinha Taiff Profissional 130°C	10	R\$80,00	R\$800,00
Chapinha Taiff Profissional 450°C	1	R\$350,00	R\$350,00
Chapinha Profissional Gama 130°C	1	R\$80,00	R\$80,00
Chapinha Profissional Gama 180°C	1	R\$130,00	R\$130,00
Modelador de cachos Gama	1	R\$155,00	R\$155,00
Modelador de cachos Taiff	1	R\$160,00	R\$160,00
Chapinha Babyliss Pro Nano Titanium Legitima By Roger - 220V	1	R\$205,99	R\$205,99
Prancha Lizze Extreme 250°C Titanium Profissional 220v	1	R\$320,00	R\$320,00
CADEIRA HIDRÁULICA GERMANY	1	R\$700,00	R\$700,00
Cadeira Hidráulica Germany	1	R\$550,00	R\$550,00
Kit Cadeira, Lavatório, Carrinho, Ciradinha, esmalteiro e Suporte de Pés	1	R\$1.250,00	R\$1.250,00
Lavatório Para Cabelereiro Jump Com Cuba móvel em Louça	1	R\$1.100,00	R\$1.100,00
Lavatório Para Cabelereiro Jump (Sem Almofada)	1	R\$435,00	R\$435,00
Lavatório para Cabelereiro Elipse com Cuba Móvel	1	R\$750,00	R\$750,00
Cadeira Hidráulica Jump para Cabelereiro	1	R\$450,00	R\$450,00
Tesoura Mundial Fio Navalha Desfiar 5,5 Polegadas	3	R\$50,00	R\$150,00
Tesoura Para cabeleireiro Fio Laser Corte reto 6 Polegadas	2	R\$17,00	R\$34,00
Alicate para unhas Proar	3	R\$20,00	R\$60,00
Alicate Mundial (Ferro)	6	R\$9,30	R\$55,80
Alicate Mundial (Plástico)	7	R\$3,90	R\$27,30

Alicate Mundial (Inox)	3	R\$20,50	R\$61,50
TOTAL			R\$18.270,22

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

8.10 Demonstrativo dos resultados

Após termos levantado todos os custos e despesas da organização, apresentaremos, a seguir, uma projeção de resultado esperado para os primeiros meses de atividade.

Tabela 20 - DRE

Descrição	Valores Mensais em R\$	Valor Anual em R\$
1 RECEITA COM VENDAS TOTAL (=)	31.388,20	376.658,40
CUSTO VARIÁVEL TOTAL (-)		
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA (CMV) (+)	18.270,22	219.242,64
CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO	R\$2.197,16	26.365,92
2 CUSTOS VARIÁVEL TOTAL =	20.467,38	245.608,56
3 LUCRO OPERACIONAL (1-2) =	13.117,98	157.415,76
4 CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	10.614,91	127.378,92
5 LUCRO LÍQUIDO (3-4) =	2.503,07	30.036,84

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

9. INDICADORES DE VIABILIDADE FINANCEIRA

9.1 Ponto de equilíbrio

A partir deste tópico, podemos estimar quanto será necessário de faturamento para a empresa poder cobrir todos os custos operacionais.

Para calcular o Ponto de Equilíbrio (PE), é necessário encontrar o Índice da Margem de Contribuição (IMC) que, por sua vez, é igual as vendas menos os custos variáveis.

Ou seja:

Fórmula:

$$\text{IMC (índice de margem de contribuição)} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$$

$$\text{IMC} = \frac{(31.388,20 - \text{R\$ } 20.467,38)}{31.388,20} = 0,35$$

Agora, podemos calcular o ponto de equilíbrio:

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{IMC}}$$

$$\text{PE} = \frac{10.614,91}{0,35} = 30.328,31$$

Então, a *Espaço da Beleza e Cosméticos* deverá ter uma receita total de R\$ 30.328,31 para poder cobrir todos os seus custos.

9.2 Lucratividade

É um indicador de eficiência operacional obtido sob a forma de valor percentual, que indica o ganho que a empresa consegue gerar sobre o trabalho que desenvolve. É também um dos principais indicadores econômicos da empresa, ligado diretamente com a competitividade do negócio. (SEBRAE NACIONAL, 2019).

Apresentaremos, a seguir, o índice de lucratividade:

$$\text{Lucratividade: } \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 = \frac{30.036,84}{376.658,40} \times 100 = 7,99\% \text{ aa}$$

Então, estimamos um lucro líquido de R\$ 30.036,84 e uma receita total de R\$ 376.658,40 para a *Espaço de Beleza e Cosméticos*. Logo, a lucratividade será de 7,99% ao ano.

9.3 Rentabilidade

Neste tópico, iremos mensurar o retorno sobre o capital investido.

$$\text{Rentabilidade: } \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 = \frac{30.036,84}{100.000} \times 100 = 30,03\% \text{ aa}$$

Com isso, vemos que a rentabilidade do empreendimento é de uma representação satisfatória, pois o empreendedor pode recuperar 30,03% do seu capital investido.

9.4 Prazo de retorno do investimento

É um indicador de atratividade do negócio, pois mostra o tempo necessário para que o empreendedor recupere tudo o que investiu.

Desse modo, temos:

$$\text{PRI: } \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = \frac{100.000}{30.036,84} \cong 3,33 \text{ anos (39 meses)}$$

Isso quer dizer que o prazo de retorno do investimento empregado na *Espaço Beleza e Cosméticos* será de aproximadamente 39 meses.

10. CONSTRUÇÃO DOS CENÁRIOS

Neste tópico, demonstraremos uma avaliação de forma mais detalhada e aproximada da realidade estimada. Apresentaremos, a seguir, a projeção da construção dos cenários provável, pessimista e otimista, conforme o quadro 30.

Receita (Pessimista) 20,00 % Receita (Otimista) 20,00 %

Quadro 13 - Construção dos cenários

Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita com vendas	R\$31.388,20	100	R\$25.110,56	100	R\$37.665,84	100
2. Custo variável totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$18.270,22	58,2	R\$ 14.616,17	58,2	R\$21.924,26	58,2
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$1.255,52	3,39	R\$ 1.004,41	3,39	R\$1.506,62	3,39
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$941,64	2,99	R\$ 753,31	2,99	R\$1.129,96	2,99
Total de custos variáveis	R\$20.467,38	65,2	R\$16.373,90	65,2	R\$24.560,85	65,2
3. Margem de contribuição	R\$10.920,82	34,79	R\$ 8.736,65	34,79	R\$13.104,98	34,79
4. (-) Custos fixos totais	R\$10.614,91	33,81	R\$ 10.614,91	42,27	R\$10.614,91	28,18
Resultado Operacional	R\$ 2.503,07	7,97	R\$ - 1.878,26	7,47	R\$ 2.490,07	6,61

Fonte: Elaborado pela autora (2019).

De acordo com as previsões que foram feitas na construção dos cenários que está projetada no quadro 30, pode-se concluir que:

10.1 Cenário otimista

Nessa projeção, observamos que o negócio é viável, pois obteve lucro que pode possibilitar cobrir alguns prejuízos no cenário pessimista. Entretanto, para que esse lucro possa vir a aumentar, a gestão do negócio deve agir de forma proativa, desenvolvendo diversas estratégias para a intensificação das vendas e, assim, aumentar seu lucro e investir em oportunidades e melhorias para o negócio.

10.2 Cenário pessimista

Pode-se observar que neste cenário o negócio não é viável, pois apesar de o mercado de segmento de produtos de beleza e cosméticos obter crescimento, as oscilações na política e na economia que o país está sofrendo e a falta de planejamento podem prejudicar a abertura do novo negócio. Então, para precaver quaisquer imprevistos que surgirem pelo caminho, foi projetado o cenário pessimista de acordo com o demonstrado no quadro 30.

Contudo, é preciso desenvolver estratégias a fim de evitar prejuízos financeiros para a empresa, como promoções de produtos, liquidação, investir em um *marketing* estratégico e eficiente para que o dinheiro que entre em caixa seja utilizado para cobrir possíveis prejuízos. Porém, para que essas incertezas e riscos tenham o seus impactos reduzidos ao máximo, serão adotada algumas ações:

- Reduzir os preços dos produtos para atrair mais clientes;
- Realizar parcerias exclusivas;
- Implantar um serviço de pós-venda;
- Dar descontos nas compras à vista.

11. DECISÃO GERENCIAL

O plano de negócios foi feito para se obter uma visão melhor da viabilidade do negócio; foram analisadas vertentes que influenciam no processo de implantação do projeto. Desse modo, pode-se concluir que o presente Plano de Negócios é viável e lucrativo como apresentado no início do projeto e, durante sua projeção, é possível perceber o extenso detalhamento do ramo. Apesar de esse segmento ter demonstrado um grande crescimento, o índice de lucratividade foi considerado baixo para este ramo. Então, nesse ponto de vista, será preciso realizar algumas recomendações, a fim de planejar um futuro melhor para a empresa e assim eliminar os riscos do projeto para torná-lo menos arriscado. As recomendações sugeridas são as seguintes:

- Reduzir o investimento inicial de estoque;
- Desenvolver parcerias com outros estabelecimentos comerciais, tais como: salão de beleza, centros de estética, academias, entre outros.
- Praticar promoções nos dias comemorativos, pois permitem uma atração e manutenção de clientes, além de alavancar as vendas nessas ocasiões;
- Manter as redes sociais sempre atualizadas com as novidades da loja;
- Promover promoções pelo menos uma vez no mês junto com os fornecedores;
- Buscar constante inovação no ramo;
- Conseguir grandes descontos com fornecedores nas compras de grande quantidade e à vista.

De forma geral e óbvia, não podemos garantir uma aplicação perfeita do plano, pois na prática algumas etapas não sairão como almejamos, visto que podem sofrer diversas alterações.

Como evidenciamos, a *Espaço da Beleza e Cosméticos* pretende chegar ao mercado como grande potência, com um diferencial e trazendo inovação para o segmento da beleza que cresce constantemente. No mais a implantação do negócio se mostrou viável e com potencial para se tornar uma empresa de referência na grande região de Joao Pessoa.

REFERÊNCIAS

Estudo revela que brasileiros estão entre os mais vaidosos do mundo. **Sucesso network Marketing**. 2017. Disponível em: <<https://sucessonetwork.com.br/estudo-revela-que-brasileiros-estao-entre-os-mais-vaidosos-do-mundo/>>. Acesso em: 10 de jun. 2019.

TEIXEIRA, Larissa Xavier. Mercado de Cosméticos. **Beco com Saída**. 2017. Disponível em: <<https://becocomsaidasebrae.wordpress.com/tag/cosmeticos/>> . Acesso em: 12 de jun. de 2019.

Mercado de beleza é aposta para 2019. **NewTon**. 2019. Disponível em: <<http://www.newtonpaiva.br/deolhonasuacarreira/mercado-de-beleza-e-aposta-para-2019>>. Acesso em: 15 de jul. de 2019.

APÊNDICE

Questionário de Pesquisa

Bem-vindos! Este é um questionário que tem o propósito de saber sobre o posicionamento dos consumidores de produtos relacionados a Cosméticos e Beleza. Esta pesquisa apenas pretende captar a visão, interesses e necessidades dos consumidores e futuros potenciais clientes do novo empreendimento que é objeto de estudo do trabalho.

GÊNERO

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino

IDADE

- ☐ Até 21 anos
- ☐ Acima de 21 até 31 anos
- ☐ De 31 até 41 anos
- ☐ De 41 até 51 anos
- ☐ Mais de 51 anos

QUAL SUA RENDA MENSAL?

- ☐ Até R\$ 1.000
- ☐ Acima de R\$ 1.000 até R\$ 3.000
- ☐ Acima de R\$ 3.000 até R\$ 5.000
- ☐ Acima de R\$ 5.000

ATUALMENTE VOCÊ:

- ☐ Não está trabalhando
- ☐ Trabalha em meio turno
- ☐ Trabalha o dia inteiro

VOCÊ COSTUMA USAR PRODUTOS OU SERVIÇOS RELACIONADOS A COSMÉTICOS E BELEZA?

- ☐ Sim ☐ Não

COM QUAL FREQUÊNCIA VOCÊ COSTUMA A COMPRAR PRODUTOS DE BELEZA E COSMÉTICOS?

- ☐ 1 vez por mês ou menos
☐ Entre 2 e 4 vezes por mês
☐ Acima de 4 vezes por mês

QUANTO VOCÊ COSTUMA GASTAR COM PRODUTOS DE BELEZA E COSMÉTICOS (POR MÊS)?

- ☐ Até R\$ 50
☐ Entre R\$ 51 e R\$ 100
☐ Acima de R\$ 101

ONDE VOCÊ COSTUMA COMPRAR PRODUTOS DE BELEZA E COSMÉTICOS?

- ☐ Farmácia
☐ Mercado
☐ Venda direta (Consultoras)
☐ Salão de Beleza
☐ Outros

QUAL MEIO DE COMUNICAÇÃO VOCÊ UTILIZA PARA FICAR ATENTO AS NOVIDADES SOBRE BELEZA E COSMÉTICOS?

- ☐ TV
☐ Internet
☐ Rádio
☐ Consultoras